UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER. — FACULTÉ DE DROIT

COOPÉRATIVES AGRICOLES

THÈSE

pour le Doctorat (Sciences politiques et économiques)

PAR

COLL-ESCLUSE

DOCTEUR EN DROIT

AVOCAT, PROPRIÉTAIRE-VITICULTEUR

PERPIGNAN

MONTPELLIER

IMPRIMERIE COOPÉRATIVE OUVRIÈRE

14, Avenue de Toulouse et Rue Dom-Vaissette

—

1912

COOPÉRATIVES AGRICOLES

UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER. — FACULTÉ DE DROIT

COOPÉRATIVES AGRICOLES

THÈSE

pour le Doctorat (Sciences politiques et économiques)

PAR

COLL-ESCLUSE

DOCTEUR EN DROIT

AVOCAT, PROPRIÉTAIRE-VITICULTEUR

PERPIGNAN

ACAD.
LUGD.BAT.
BIBL.

MONTPELLIER

IMPRIMERIE COOPÉRATIVE OUVRIÈRE

14, Avenue de Toulouse et Rue Dom-Vaissette

—

1912

UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

FACULTÉ DE DROIT

MM. VIGIÉ, Doyen, professeur de Droit civil, chargé du cours d'Enregistrement.

BRÉMOND, Assesseur, professeur de Droit administratif.

GLAIZE, professeur honoraire.

LABORDE, professeur de Droit criminel, chargé du cours de Législation et Économie industrielles.

CHARMONT, professeur de Droit civil.

CHAUSSE, professeur de Droit romain.

VALÉRY, professeur de Droit commercial, chargé du cours de Droit international privé.

PERREAU, professeur de Procédure civile.

MOYE, professeur de Droit international public.

RIST, professeur d'Économie politique.

BARTHÉLEMY, professeur de Droit constitutionnel.

GIFFARD, professeur d'Histoire du Droit.

MORIN, agrégé, chargé d'un cours de Droit civil approfondi.

BRIDREY, agrégé, chargé d'un cours de Droit romain.

NOGARO, agrégé, chargé d'un cours d'Economie politique.

RICOL, agrégé, chargé d'un cours de Droit civil.

DONNEDIEU DE VABRES, agrégé, chargé d'un cours de Procédure civile.

ROCHETTE, secrétaire.

MEMBRES DU JURY

MM. CHAUSSE, *Président.*

RIST
NOGARO } *Assesseurs.*

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

COOPÉRATIVES AGRICOLES

INTRODUCTION

Notre organisme économique, tel qu'il fonctionne, subit souvent des crises qui, en raison du lien de plus en plus étroit unissant les divers marchés, affectent souvent un double caractère de généralité et de périodicité.

Dans un régime économique stationnaire ou à peu près, l'offre des marchandises s'adapterait peu à peu à leur demande, mais, en réalité, la tendance à l'adaptation de l'offre et de la demande rencontre un grand nombre d'obstacles. En effet, les conditions de la demande se modifient perpétuellement ; il est aisé de voir que les besoins, les goûts des consommateurs varient avec les progrès de la civilisation, que les ressources des consommateurs ne sont jamais les mêmes, que la population d'un pays augmente ou diminue. De même les conditions de l'offre sont en mouvement perpétuel ; c'est ainsi que sur le marché européen ont accouru des marchandises qui ne pouvaient y venir.

Dans cet état d'équilibre instable il faut que l'adap-

tation de l'offre à la demande se fasse constamment, de sorte que la solution du problème est toujours à résoudre et que la question se pose à chaque instant dans des conditions nouvelles.

Ces fluctuations, ces changements amènent des transformations, parfois de véritables révolutions, provoquent des pertes pour les producteurs, et, quand ces pertes s'appliquent à toute une industrie, on leur donne le nom de crise.

Or l'agriculture, malgré le développement des autres branches de la production nationale, constitue en France la plus importante source de richesses, aussi la crise que traversa naguère l'Europe s'y est faite plus vivement sentir.

Les causes de ce malaise organique, aujourd'hui très atténué, tenaient à des événements économiques d'ordre général et à des circonstances particulières.

Dans l'agriculture, comme dans l'industrie, en général, mais à des degrés différents, les crises peuvent provenir de causes diverses, soit de la surproduction naturelle ou artificielle, soit d'une diminution de la consommation, soit de la concurrence étrangère, soit de la spéculation, mais elles semblent ne pas présenter la périodicité et la généralité des crises industrielles. En outre, les conditions météorologiques occasionnent des variations incessantes dans les résultats des récoltes.

La crise agricole qui sévit vers 1875 a été due principalement à la rapidité des communications, à l'abaissement des prix de transport et aux découvertes scientifiques. Une concurrence, jusque-là inconnue, a surgi, abaissant les cours des denrées de première nécessité dont la cherté et les brusques oscil-

lations de prix avaient causé pendant une longue série de siècles les plus cruelles souffrances. Au regard des producteurs le mouvement s'est traduit par une baisse considérable du prix de vente de leurs récoltes.

Il importait aux ruraux de s'adapter rapidement au nouveau milieu économique dans lequel ils vivaient.

Mais jusqu'à nos jours des circonstances particulières ont pesé sur notre agriculture, la mettant en état d'infériorité.

Les impôts frappent la propriété foncière, la petite principalement, d'une façon disproportionnée (1). Notre vieille organisation fiscale pèche par le vice capital que lui avait communiqué l'Assemblée Constituante de 1790, de considérer la terre comme seule source de richesses.

Des dégrèvements ont été opérés pour les petites cotes foncières, mais leur effet a été nul devant le chiffre toujours grossissant des centimes additionnels départementaux et communaux. Par subterfuge politique l'Etat se décharge de l'exécution pécuniaire des lois sociales sur la caisse des départements et des communes qui voient malgré eux augmenter le chiffre de leurs centimes additionnels et diminuer leur liberté financière (2).

---

(1) M. Klotz, dans son rapport sur le budget de l'agriculture pour 1905, évalue les charges annuelles de l'agriculture à 42,80 p. 100, tandis que les valeurs mobilières ne paient que 11,40 p. 100 du leur.

(2) C'est là une arme puissante de centralisation pour les gouvernements qui proclament officiellement l'ère et les bienfaits de la décentralisation.

La terre supporte indirectement d'autres taxes. La prestation en nature, l'impôt des portes et fenêtres, l'impôt mobilier atteignent les revenus de la population agricole.

La fiscalité frappe la propriété foncière dans les manifestations les plus naturelles de sa constitution et de son développement : l'acquisition, l'emprunt, l'héritage. Les droits de mutation qui grèvent les transferts de droits réels, les transmissions des petites propriétés, soit à titre gratuit par la dévolution successorale, soit à titre onéreux par la vente volontaire ou forcée, sont vraiment écrasants.

Si l'excès de l'impôt gêne le paysan, la dette hypothécaire l'étrangle. Malgré leur cherté, les emprunts hypothécaires atteignaient déjà, en 1876, la somme de huit milliards environ pour l'agriculture. Si on s'en réfère à la statistique des prêts hypothécaires sur les propriétés rurales, on constate qu'elle marque une progression de la dette.

Les emprunts sont consentis dans des conditions désastreuses. Les paysans ont à supporter les frais d'acte, à servir un intérêt dont le taux atteint souvent 5 p. 100, tandis qu'en général la terre rapporte net de 2 à 3 p. 100, et le délai trop court de remboursement les accule parfois à la vente forcée.

Comment expliquer cette anomalie en France, où précisément les disponibilités sont supérieures à celles de n'importe quel peuple? C'est qu'elles vont à l'étranger à des entreprises dont la production française ne bénéficie à aucun degré.

Notre régime successoral favorise l'accroissement de la dette de la petite propriété. A la mort du père,

le domaine s'émiette ou s'endette, suivant qu'il se divise ou reste entier dans les mains d'un seul exploitant qui doit alors emprunter pour payer des soultes à ses copartageants.

Les iniquités de l'organisation fiscale sont en partie en voie de diminuer sinon de disparaître, grâce à une série de dispositions légales.

Le fait qui frappe le plus chez nous, comme dans les principaux pays, c'est l'accroissement continu du budget. Si l'on doit envisager avec satisfaction les dépenses d'organisation sociale, on ne saurait considérer avec le même optimisme les frais exorbitants qu'entraîne la funeste politique de la paix armée. S'il est impossible d'arrêter le mouvement sans cesse grandissant des dépenses budgétaires, des efforts sont faits afin d'établir une plus juste répartition des charges fiscales.

Diverses lois, notamment celles de 1901, de 1905, sont venues diminuer les droits de mutation des petites propriétés.

Le revenu cadastral ne correspondant à rien de précis et de réel, la loi du 31 décembre 1907, qui est la préface nécessaire de la réforme fiscale, a ordonné à l'administration une nouvelle estimation de la propriété non bâtie. Le revenu net de demain, représentatif de la valeur locative, sous certaines déductions, s'appliquera d'une façon plus souple à la valeur des terres cultivées, et sera la base de la perception dans la réforme fiscale de l'impôt sur le revenu (1).

---

(1) La valeur locative ou revenu net, c'est le prix du loyer que le propriétaire tire de son champ s'il l'afferme, ou le revenu qu'il pourra en tirer s'il l'exploite lui-même.

Le projet de loi voté par la Chambre, le 10 mars 1909, doit apporter plus de justice dans le régime fiscal et dans l'assiette de l'impôt, et réaliser la péréquation des charges sur les diverses catégories de revenus. La notion nouvelle qui en forme la base est essentiellement d'atteindre les revenus des contribuables à la fois en bloc et en détail (1).

L'impôt sera réparti entre les diverses sources de la richesse, c'est-à-dire des revenus. En outre, la contribution foncière sera individuelle. Il n'y aura plus de contingent communal, ni de répartition. Chacun paiera sur le revenu de sa terre avec des exemptions totales pour le petit cultivateur, avec de larges dégrèvements pour les petits et moyens revenus, de telle sorte que la réforme fera apparaître une diminution des impôts sur la propriété rurale. Cependant on ne doit pas s'imaginer que ces répartitions nouvelles auront une efficacité souveraine. Elles ne peuvent apporter qu'un faible secours à des misères ressortissant aux évolutions sociales et économiques.

Pour lutter efficacement contre la concurrence étrangère, pour employer des procédés de culture scientifique, acheter des engrais, des machines perfectionnées, il était indispensable que les agriculteurs se procurent les sommes nécessaires à ces dépenses nouvelles, et la plupart d'entre eux n'avaient pas de fonds à leur disposition.

La loi du 5 novembre 1894, complétée par celles du 31 mars 1899, du 14 janvier 1908 et du 18 février

(1) Voir Moye. — Précis de législation financière, 3e éd., 1909.

1910, a organisé les caisses locales et régionales de crédit agricole mutuel, filiales des syndicats agricoles et des sociétés d'assurance mutuelle. Ces caisses avancent individuellement aux agriculteurs, membres des sociétés locales, les sommes dont ils peuvent avoir besoin pour leurs opérations annuelles concernant la production agricole (1). Ces prêts sont à trois mois renouvelables trois fois ou à échéance d'un an. Le crédit est collectif lorsqu'il s'adresse aux syndicats, aux mutuelles ou aux coopératives en tant que sociétés.

La loi du 30 avril 1906 sur les warrants agricoles complète et précise celle du 18 juillet 1898 sur le même objet et organise le crédit agricole réel sur gage mobilier.

Par l'application de ces lois l'agriculteur isolé trouve le crédit suffisant pour faire face à ses dépenses courantes et annuelles, et pour attendre le moment le plus favorable à la vente de ses produits. Le besoin se faisait sentir de venir en aide à la petite propriété en permettant aux individus qui en jouissaient de la conserver, de l'améliorer, de la rendre plus productive, et en facilitant l'accession des salariés agricoles à cette propriété. Il était indispensable pour cela de faire des prêts assez importants et remboursables par des paiements échelonnés, à échéance de plusieurs années. Grâce au crédit individuel à long terme institué par la loi du 19 mars 1910, le paysan peut entreprendre des opérations à

(1) En 1910, on comptait 96 caisses régionales, 3338 caisses locales, 151.000 sociétaires et 113 millions de prêts.

longue haleine dont il ne recueillera le bénéfice que plus tard et même des opérations dont ses enfants recueilleront les fruits après lui. La loi énumère celles pour lesquelles l'agriculteur recevra des prêts.

C'est l'aménagement et la transformation des exploitations déjà existantes : travaux d'irrigation, de desséchement, de drainage, de reboisement, substitution de la polyculture à la monoculture.

C'est l'acquisition d'une petite exploitation ou sa reconstitution. A la suite du décès du chef de famille, les biens se morcellent ; il faut que chaque enfant puisse, s'il le désire, trouver le crédit nécessaire pour arrondir la parcelle qui lui est échue, pour donner à ses cohéritiers la soulte nécessaire afin de conserver le domaine paternel dans son intégrité. Chacun sait que la division des exploitations en une série de petits champs appartenant à des propriétaires différents empêche la mise en pratique de procédés de culture nouveaux, et l'emploi de machines agricoles qui n'est possible que sur des étendues assez vastes. En donnant aux propriétaires de ces champs les fonds pour les agrandir, on leur permet de se servir de ces nouveaux moyens.

Par les avances à long terme, le fermier, l'ouvrier peuvent acquérir une propriété foncière (1). La propriété procure du crédit, le législateur a voulu, renversant une tradition bien des fois

---

(1) Voir B. Nogaro. — Crédit et propriété (*La Dépêche*, 29 septembre 1909).

séculaire, que le crédit permît d'acquérir la propriété (1).

La loi de 1910 répond encore à un autre besoin, elle complète celle sur le bien de famille insaisissable. Elle permet aux agriculteurs qui ont placé leur patrimoine sous ce régime de trouver du crédit.

Ces avances, à taux d'intérêt réduit, ne dépassent pas la somme de 8,000 francs, et sont remboursables par annuités dans un délai de quinze années. Elles ont lieu par ouverture de crédit hypothécaire ou bien elles sont garanties par un contrat d'assurance en cas de décès (2). L'ouverture de crédit est une obligation qui engage le prêteur à fournir une certaine provision, dont il fixe le montant maximum et dans les limites de laquelle l'emprunteur peut, au fur et à mesure de ses besoins, trouver les disponibilités qui lui sont nécessaires. Grâce à la surveillance qui sera exercée, les sommes destinées au crédit agricole ne seront pas détournées de leur affectation.

Le contrat d'assurance, en cas de décès, souscrit par l'emprunteur au profit du prêteur, permet à ce dernier de toucher de la compagnie d'assurance le solde de la dette, si, à son décès, l'emprunteur n'est pas libéré.

Les prêts sont consentis aux agriculteurs par l'in-

---

(1) La loi du 19 mars 1910 s'inspire de celle du 10 avril 1908. Cette dernière, en dépit de son titre, ne favorise pas la constitution de la propriété rurale, mais bien plutôt l'acquisition des jardins ouvriers et la construction des habitations à bon marché (Loi du 21 avril 1906).

(2) Au 31 décembre 1911, 75 caisses régionales ont déjà obtenu des avances spéciales pour 20 ans s'élevant à près de 8 millions.

termédiaire des caisses de crédit agricole mutuel qui reçoivent les avances gratuitement (1).

La Caisse régionale prêteuse, responsable du remboursement vis-à-vis de l'Etat, prend à cet effet les garanties qu'elle juge utiles pour assurer la destination et le remboursement des fonds.

La régionale des Pyrénées-Orientales a décidé que l'ouvrier sans bien foncier désirant emprunter pour acquérir devra justifier de la possession préalable d'une somme égale au sixième du prêt demandé ; elle a fixé à 20.000 francs la valeur maxima au domaine déjà possédé, au delà de laquelle le propriétaire ne pourra plus contracter d'emprunts à long terme.

Si le crédit engendre la propriété après avoir été engendré par elle, la loi du 12 juillet 1909 disjoint le crédit de la propriété en instituant un régime de droit nouveau imité du homestead américain.

Désormais le propriétaire d'un fonds dont la valeur n'excède pas 8.000 francs peut, par une déclaration expresse devant notaire, le placer sous le régime du bien insaisissable. Dès lors son patrimoine ne peut être ni hypothéqué, ni saisi, et ne lui confère plus le crédit réel qu'il présentait pour lui.

Cette réforme vient restreindre le crédit que l'on se préoccupe, d'autre part, de développer et de fortifier. Le crédit, n'est-ce pas le capital du voisin qui, prêté au moment opportun, permet de produire davantage, d'étendre ses affaires ou bien d'attendre l'occasion favorable pour vendre à un prix rémuné-

---

(1) La loi du 26 février 1912, modifiant la loi du 10 avril 1908, a supprimé l'article 4 de la loi du 19 mars 1910.

rateur? C'est tout cela. Mais c'est aussi le contraire: le crédit, c'est le moyen de s'endetter dans les mauvaises années, alors qu'il vaudrait mieux se priver jusqu'à la saison prochaine ; c'est le moyen de grever l'avenir et finalement de perdre la propriété laborieusement acquise.

Le crédit hypothécaire s'est montré si dangereux que l'on veut, au moment où les sociétés de crédit agricoles sont assez développées pour fournir un appui suffisant, que le propriétaire puisse, par l'adoption du régime du bien de famille, se soustraire à la tentation de compromettre son patrimoine.

La loi du 12 juillet 1909 apporte des modifications opportunes à notre régime successoral. Tandis que les biens régis par le Code civil sont soumis au partage en nature, cette loi institue en faveur du homestead un régime nouveau. L'insaisissabilité subsiste au profit de l'époux survivant, s'il est propriétaire du bien et s'il n'y a pas d'enfant. S'il y a des enfants mineurs, l'indivision peut être prolongée au delà des limites usuelles, jusqu'à la majorité du plus jeune, si la demande en est faite soit par le conjoint survivant, soit par un enfant majeur, soit encore par le tuteur ou le conseil de famille. L'insaisissabilité dure jusqu'au partage.

Le survivant des époux a la faculté, s'il est propriétaire du bien et s'il habite la maison, de réclamer, à l'exclusion des héritiers, l'attribution intégrale du bien sur estimation.

Cette législation, qui mérite encore d'être amendée et complétée au profit des paysans, trouvera un puissant organe de vulgarisation grâce aux coopé-

ratives, qui donneront à l'agriculture un développement économique inconnu de nos jours, et aux paysans un meilleur revenu à leur activité incessante.

L'intervention officielle, quelque éclairée qu'elle puisse être, ne suppléera jamais à l'initiative individuelle. L'énergie privée, multipliée par l'association coopérative, trouvera dans l'extension de cette dernière le seul remède possible à la crise de la petite et même de la moyenne propriété rurale.

CHAPITRE PREMIER

CAUSES QUI ONT AMENÉ LA FORMATION DES COOPÉRATIVES AGRICOLES

§ 1. — **Aperçu sur les Coopératives**

Dans les sociétés coopératives de production se groupent en général des ouvriers, des artisans, des petits producteurs qui mettent en commun non seulement leurs capitaux, leur travail d'entreprise, de direction et d'administration, mais encore leur force de travail manuel, tandis que les sociétés coopératives de consommation ont pour but de fournir à leurs membres non seulement des marchandises à meilleur compte, mais encore des articles de qualité, non falsifiés et sains.

A la différence des autres sociétés à forme capitaliste et très anciennes, elles sont d'origine récente, elles sont nées au XIX^{e} siècle.

La patrie des sociétés coopératives de production

industrielle est la France. Dans l'industrie, elles ne se sont pas créées sous l'influence de besoins commerciaux ou industriels, elles sont nées à la suite d'une propagande sociale et pour réaliser un certain idéal social (1). Le but dans lequel elles se sont constituées a été de contribuer à l'émancipation de la classe ouvrière, c'est-à-dire à aider le prolétariat à échapper à la domination capitaliste et à devenir indépendant. Il ne s'agissait rien moins que de la disparition progressive du prolétariat. Ces coopératives naissantes se sont heurtées à des obstacles nombreux et souvent insurmontables. Les unes ont échoué soit par suite du manque de discipline de la part des ouvriers adhérents, ou de leur insuffisance de capacité administrative, soit par suite du défaut de capital ou de l'absence de clientèle.

Celles qui sont restées et qui ont réussi ont perdu de vue leur idéal social primitif ; elles ont oublié la suppression du salariat par la création d'un capital collectif et l'extension de ce capital pour transformer l'ouvrier en entrepreneur associé. Elles se sont transformées en simples sociétés par actions. Les sociétaires ont partagé les bénéfices et grâce aux revenus ont pris à gage des ouvriers salariés qui ne font pas partie de l'association, de sorte qu'au bout de quelque temps il y a eu deux sortes de personnes, les associés et les auxiliaires. Ainsi la

---

(1) C'est Buchez (1796-1865) qui a formulé cet idéal et qui a cherché à le réaliser en fondant la première association de production, celle des bijoutiers en doré, en 1833, donc dix ans avant la naissance de celle des pionniers de Rochdale. Il en faut noter une qui date du XIII[e] siècle, l'association des mineurs de Rancie (Ariège).

coopérative de production ne nous apparaît plus que comme une société anonyme où l'entrepreneur ne se confond plus avec l'ouvrier.

Les coopératives de consommation, dont le socialiste Robert Owen (1771-1858) a été l'inspirateur, se sont développées dans de fortes proportions. Elles constituent dans notre système économique actuel un germe puissant de socialisme. Entre ces sociétés et les coopératives de producteurs il y a deux grandes différences. D'abord le principe économique sur lequel sont organisées celles de consommation est plus exact. Dans celles de production tout profit vient du travail des membres ; dans les autres les bénéfices sont créés par la clientèle. Le prix d'un objet résulte autant de la demande que de l'offre, il est donc juste qu'une partie du bénéfice aille au consommateur.

Au point de vue de la capacité d'extension, les coopératives de consommation ont un grand avantage sur celles de production. Ces dernières par le fait même qu'elles attribuent tout le bénéfice aux fondateurs ont une tendance à écarter les nouveaux membres.

Elles prennent le caractère de sociétés par actions, elles ont intérêt à restreindre le nombre de ceux qui font partie de la société parce qu'ainsi les dividendes sont plus élevés.

Au contraire, les coopératives de consommation ont intérêt à avoir de nouveaux membres. Plus il y a de membres, plus il y a de bonis, chaque nouvel adhérent ne prend rien aux autres, il touche les bonis afférents à ses achats; en outre les frais géné-

raux diminuent à mesure que la société augmente ses affaires.

En un mot, la supériorité initiale de la coopérative de consommation, c'est qu'elle groupe les hommes en tant que consommateurs dont les intérêts homogènes s'identifient avec ceux de la communauté et qu'elle réalise ainsi le maximum de solidarité.

Le boni réalisé est distribué en partie aux sociétaires comme ristourne, une partie s'accumule à la réserve pour permettre à la société pour son propre usage et sous sa propre direction d'entreprendre progressivement la production des marchandises qu'elle distribue à ses membres. C'est la substitution d'un système rationnel de production à un système anarchique, c'est l'intérêt de la collectivité des consommateurs remplaçant comme but de la production l'intérêt industriel ou corporatif, c'est-à-dire le profit (1).

Dans l'agriculture, les sociétés coopératives se sont créées dans un but purement économique et non dans un but social et à prioriste comme dans l'industrie.

Les coopératives agricoles sont nées des besoins immédiats, essentiels des ruraux en dehors de toute propagande sociale, de toute idée doctrinale.

Les transformations du XIX[e] siècle qui ont révo-

---

(1) De cette façon disparaît la discordanee d'intérêts des groupements de producteurs opposés aux consommateurs. C'est un collectivisme qui repose sur l'organisation des consommateurs au lieu de reposer sur celle des producteurs. Ecole de Nimes : Ch. Gide, de Boyve, G. Maurin.

lutionné l'industrie ont aussi pénétré dans l'agriculture et entraîné des modifications considérables dans toutes les formes de l'activité paysanne et exigé des connaissances nouvelles.

Il y a eu trois ordres de changements importants dans l'agriculture : les transformations techniques, les transformations économiques, les transformations commerciales (1).

§ 2. — **Transformations techniques**

En premier lieu une profonde transformation s'est produite dans la technique agricole (2), transformation que l'on exprime dans son ensemble par la formule vague d'industrialisation de l'agriculture.

Tandis que l'homme est maître de la production industrielle, qu'il gouverne ses forces à son gré, ralentissant ou précipitant leur action, il n'est plus dans la production agricole que l'auxiliaire de la nature qui joue le principal rôle (3). En augmentant sa part dans l'œuvre qu'il poursuit en collaboration

---

(1) Voir Joseph Hitier.— L'agriculture moderne et sa tendance à s'industrialiser (*Revue d'économie politique*, années 1901 et 1902).

(2) Ces transformations de la technique agricole ont rendu nécessaire l'augmentation du capital d'exploitation et notamment des capitaux circulants, tels que les matières fertilisantes, etc.

(3) En effet, une fois les travaux d'ensemencements terminés jusqu'au jour de la récolte, le premier rôle appartiendra aux agents naturels sous l'action desquels s'élaborera la plante, se formera le tissu vivant. A part quelques opérations utiles, au cours de la végétation, l'homme se bornera à assister au travail de la nature.

avec la nature, l'homme rapproche les conditions de la production agricole des conditions de la production industrielle.

Le paysan a accru son rôle dans l'œuvre de la production, en développant par son action propre la puissance de productivité du sol. Il a prodigué le travail et le capital, pour donner à la plante un milieu plus parfaitement approprié à ses exigences, il a transformé des contrées entières, enfoui dans le sol des matières fertilisantes chimiques, il a introduit la culture des plantes nouvelles.

Les découvertes scientifiques ont trouvé dans l'agriculture un champ d'application qui s'élargit de jour en jour. L'agriculture est ainsi devenue une science qui s'appuie sur d'autres : botanique, géologie, chimie organique et inorganique, physique.

Les inventions mécaniques accroissent la force productrice de l'exploitation, elles apportent une économie de travail et de force musculaire puisqu'elles ont précisément pour but de diminuer le nombre des bras employés et de réduire en même temps les dépenses qui s'y rapportent ; elles reportent sur le moteur inanimé ou sur l'animal de trait l'effort à produire, laissant à l'homme son véritable rôle, celui de direction.

Mais ces machines et ces instruments agricoles perfectionnés, permettant la moto-culture, coûtent trop cher pour qu'un seul petit ou moyen cultivateur puisse en faire l'achat. Ou bien il n'a pas les fonds nécessaires à leur acquisition, ou bien l'amortissement du capital engagé serait trop long, car les machines agricoles, à la différence des machines

industrielles, ne sont employées que pendant un court espace de temps.

Ce que les agriculteurs pris isolément, abandonnés à leurs propres forces, sont impuissants à réaliser, ils peuvent le faire avec avantage au moyen de la coopérative qui achète les machines, et, avec une faible rétribution ou quelquefois gratuitement, les met à la disposition de ses membres. C'est ainsi que la division du travail technique a augmenté, au fur et à mesure que le machinisme a pénétré davantage dans l'agriculture, la productivité du travail.

Mais c'est surtout les découvertes chimiques et biologiques qui ont pris un grand essor (1). Grâce à elles l'agriculture a appris à connaître le rôle respectif des différents éléments nécessaires à l'élaboration de la plante, l'analyse a permis de déterminer la richesse des terres, quant à la présence de ces éléments ou leur pauvreté plus ou moins complète (2) et au moyen de l'évaluation des prélèvements utilisés par les différentes récoltes, elle a fourni les indications nécessaires aux apports en restitution.

L'incorporation de matières fertilisantes chimiques, combinée à une méthode rationnelle de culture, a permis d'entretenir et même d'augmenter

---

(1) Baudrillat: *Revue des Deux-Mondes*, juillet 1891 ; Déherain : *Revue des Deux-Mondes*, années 1893, 1894; Daniel Zolla : Questions agricoles ; Brunhes : L'homme et la terre cultivée.

(2) Risler : Géologie agricole, 2e éd.; Grandeau : *Journal d'agriculture pratique*, 1897, II, p. 337.

considérablement la puissance productrice du sol amoindrie par des siècles de culture (1).

La science s'est attachée parallèlement à développer la puissance de la plante en augmentant sa capacité d'absorption, quant aux matières fertilisantes qu'on lui offre, en l'adaptant aux conditions nouvelles de sol et de climat.

De plus en plus, l'agriculture exploite dans l'œuvre de la production des forces dont elle est créatrice. Mais l'agriculture qui s'industrialise c'est, en second lieu, celle qui se spécialise, qui s'adapte plus rigoureusement aux conditions de milieu où elle se pratique.

§ 3. — **Transformations économiques.**

Le monde rural a abandonné les procédés traditionnels de culture sous l'influence d'un second ordre de transformations, les transformations économiques.

Autrefois, l'agriculture se donnait pour but de se suffire à elle-même. Le chef de famille s'ingéniait à produire tout ce qui était nécessaire à la vie de la maison, quitte, pour atteindre ce résultat, à faire violence à la nature, s'obstinant à pratiquer

---

(1) Lecouteux. — *Journal d'agriculture pratique*, 1885, I, p. 766. Autrefois on fumait simplement le sol sans s'inquiéter de sa composition. Aujourd'hui on se demande les éléments dont a besoin la plante et sous quelle forme on les lui fournira. — Nicolas : Mémoires sur l'exploitation d'Arcy, Paris, 1900. La science expérimentale de la fumure a exercé une action décisive sur la production agricole.

certaines cultures en dehors de leur zone naturelle et n'obtenant, pour cette raison, que des produits inférieurs comme qualité et quantité. Produisant à peu près tout ce qu'il fallait pour la consommation familiale, et ne produisant guère que cela, il ne se préoccupait pas du prix de revient, de la valeur du capital et du travail dépensés. Le rôle des échanges et des marchés était peu considérable (1).

Au point de vue économique, la province vivait seule ; de même, dans la province, des villages et des maisons.

Cette primitive conception de l'universalité de culture trouve son explication dans les conditions générales du milieu qui l'a vu naître. Les difficultés des communications rendaient impossible, sinon très onéreux, le transport à grande distance des produits agricoles, en général lourds et volumineux. Dans ces conditions, l'agriculteur n'était guère tenté de se spécialiser sur des productions déterminées dont l'écoulement présentait de grosses difficultés. Cela l'aurait rendu tributaire du dehors pour les produits abandonnés. Les mêmes obstacles qui s'opposaient à l'écoulement de sa propre production se seraient dressés devant lui quand il se serait agi de se procurer les produits de l'extérieur (2).

Ce caractère d'économie domestique fermée a existé à un degré de civilisation reculée, mais il s'est fortement atténué au cours des siècles au fur

---

(1) Columelle : De re rustica, édit. Panckoucke, I, p. 45 ; Olivier de Serres : Le théâtre de la nature ; Schmoller : La division du travail (*Revue d'économie politique*, 1889, p. 586).

(2) Roscher. — Traité d'économie rurale.

et à mesure que l'échange s'est développé et est intervenu d'une façon normale. La division du travail a affranchi, peu à peu, les paysans de toutes les professions accessoires de l'état de nature. De moins en moins, l'agriculteur se passe des rapports avec le marché. S'il produit pour sa consommation immédiate, il produit aussi pour le marché des marchandises, c'est-à-dire des denrées destinées à être vendues.

Presque de tout temps, la production agricole a eu ce double but, mais il s'est effectué une modification profonde quant à l'importance relative des deux objectifs poursuivis. Celui qui était au premier plan est passé au second, cédant à son rival la première place. L'influence du débouché est devenue prépondérante.

Cette interversion est due au développement des moyens de transport.

Les progrès réalisés dans la navigation, la construction, l'aménagement, le tonnage et la rapidité des navires, la substitution des steamers aux bateaux à voiles, les nouvelles voies ouvertes telles que les grandes lignes ferrées transcontinentales, les voies navigables, les grands canaux maritimes internationaux, l'utilisation des nouveaux procédés pour la transformation et la conservation des denrées agricoles ont contribué à amener sur les différents marchés les produits du sol qui, autrefois, à cause de leur nature, n'auraient pu supporter la durée du voyage.

En second lieu les prix de transport ont diminué dans des proportions considérables. Le coût de la tonne kilométrique par mer s'abaisse très souvent à

1/2 centime et même au-dessous et ne dépasse jamais 2 centimes. Par voie ferrée il revient à 4 ou 5 centimes tandis que par roulage il était de 30 centimes environ.

Avec l'ouverture des voies de communications économiques le monde agricole s'est trouvé dans des conditions nouvelles. Les produits de régions éloignées, des pays neufs sont venus concurrencer ceux de notre agriculture nationale, la concurrence s'est généralisée, elle est devenue internationale, mondiale, selon l'expression à la mode.

Sous ces influences, les lois économiques elles-mêmes se sont transformées. Grâce à la communicabilité mondiale apparaissait la possibilité pour les agriculteurs d'envoyer au loin leurs produits. Aucun pays ne pouvait désormais rester isolé sous peine de voir péricliter son activité productrice.

De plus en plus l'agriculteur travaille pour le débouché, c'est-à-dire qu'il produit pour vendre, la concurrence l'oblige absolument à abaisser son prix de revient pour se maintenir en face de ses rivaux contre lesquels ne le défendent plus les océans franchis en quelques jours et que favorise l'abaissement considérable des frêts.

L'exploitation agricole est devenue une manufacture de produits destinés à la vente à titre principal, comme la manufacture des produits industriels proprement dits.

L'agriculteur, comme l'industriel, produit des marchandises ; comme ce dernier, il doit, pour s'assurer le maintien des débouchés, s'ingénier à diminuer son coût de production et recourir aux

mêmes procédés pour produire à meilleur compte. C'est plus sous l'action de la généralisation de la concurrence et de la recherche du débouché que sous l'impulsion de la science pure que cette transformation s'est réalisée ou est en train de se réaliser.

En effet, la transformation n'est saisissable que là où l'idée s'est imposée, avec une force irrésistible, le jour où la révolution opérée dans les moyens de transport a bouleversé les conditions anciennes du marché, de l'échange et de la circulation des produits.

L'agriculteur clairvoyant a cherché son salut dans l'appropriation des procédés et des pratiques qu'il constatait favoriser le développement de l'industrie. La spécialisation s'est imposée à lui comme une irrésistible nécessité.

L'entreprise agricole tend de plus en plus à se spécialiser dans telle ou telle branche donnée. Une catégorie se donnera pour principal objectif la production végétale, une autre la production animale et dans chacune de ces catégories, les exploitations se spécialiseront plus ou moins étroitement, les unes donnant la préférence à telle culture, les autres donnant la place prépondérante à telle autre.

L'agriculteur qui n'est qu'agriculteur, au lieu de disperser son activité sur un grand nombre de productions, la concentre, au contraire, sur une branche donnée ou tout au moins fait prédominer dans son entreprise une ou quelques productions déter-

minées (1). Comment cela? Il produira entre les différentes denrées demandées celles que selon le climat, la nature du sol, l'emplacement des terres, les conditions de communication, l'importance du capital et l'étendue de son exploitation, il peut produire à meilleur compte (2). Cette spécialisation, en concentrant les forces de l'entreprise sur certaines productions, aura pour conséquence de la rendre tributaire du dehors quant aux produits qu'elle néglige désormais, mais cette dépendance n'a plus les inconvénients qu'elle présentait autrefois. Les mêmes voies qui favorisent l'exportation des produits de la ferme ou du jardin, facilitent les importations du dehors.

Ce n'est pas seulement du côté de la diminution du coût de production qu'il faut s'orienter uniquement. Il faut travailler pour le produit qui, favorisé par les conditions propices du sol et du climat, trouve en outre un débouché facile et économique, c'est-à-dire donne le bénéfice le plus élevé. L'absence de débouché peut annihiler les avantages du milieu où l'agriculteur opère, il ne faut pas l'oublier, sans méconnaître cependant combien le développement des moyens de transport a, au point de vue du marché, diminué la rente d'emplacement si forte autrefois. La spécialisation a amené la dépendance de l'agriculture à

---

(1) Ainsi, par exemple, dans la laiterie on distingue la production du lait pour la vente à l'état frais, de la production du lait pour la préparation du beurre, de la production du lait pour la préparation du fromage. Pour chaque production spéciale on emploie les races animales et les méthodes les mieux adaptées.

(2) Kautsky. — La question agraire, p. 52.

l'égard des marchés, les cours des produits, les prix de vente prennent une importance considérable (1).

La spécialisation, exigeant pour être pratiquée économiquement qu'on opère sur des quantités considérables, afin d'apporter à son organisation tous les perfectionnements modernes, semble devoir être le monopole des grandes exploitations.

Mais elle est descendue dans le monde des petits producteurs en appelant à son aide la coopération dont les progrès sont liés à ceux de la spécialisation ; l'une est le complément de l'autre. Les régions se spécialisant dans une production déterminée, par exemple, dans celle du lait et du beurre, ont vu naître des sociétés coopératives nombreuses pour la conservation, la transformation et la vente.

Parachevant l'évolution économique, la coopération s'est annexée les opérations consécutives à la production agricole. La division du travail tend à rendre l'industrie agricole proprement dite indépendante de ses dérivées : fromagerie, beurrerie, huilerie, œnologie, distillerie. Les manipulations, jadis opérées par les agriculteurs eux-mêmes, sont devenues l'objet d'autant d'industries particulières, en

(1) La preuve de cette spécialisation, conformément aux conditions de sol et de climat, est facile à administrer. Si on compare une carte de France agricole de la fin du XVIII[e] siècle et une carte de France actuelle, on constate immédiatement que les zones des plantes cultivées tendent de plus en plus à représenter des zones naturelles de climat et de sol.

Si l'on suppose les cultures indiquées par des teintes, ce qui frappe tout d'abord, c'est une moindre dispersion des taches. Ainsi la culture de la vigne s'est resserrée comme aire géographique, mais elle a pris dans les régions éminemment favorables une place de plus en plus considérable, en réduisant celle des cultures rivales.

raison des nouveaux perfectionnements que la science y a introduits, des connaissances et des capitaux qu'elles ont nécessité. Cela a eu pour effet de mettre les cultivateurs sous la dépendance de ces nouvelles industries.

Beaucoup de leurs produits ne se conservant pas longtemps, comme le lait, les fruits, les légumes, ils sont généralement obligés de vendre dans un court délai au prix qui leur est offert.

On comprend que la pensée ait grandi dans les milieux ruraux de ressaisir par la coopération ces industries complémentaires de la production culturale qui ne peuvent plus être exploitées individuellement mais coopérativement.

Cette intégration ne porte pas atteinte à la spécialisation, elle en est un degré plus élevé qui permet d'opérer sous la direction, et dans l'intérêt des coopérateurs, les transformations nécessaires de leurs produits.

§ 4. — **Transformations commerciales**

Il y a trente ou quarante années aurait-on pu songer à organiser la vente au loin des fruits, des légumes, du beurre, etc.? Evidemment non. Les moyens de transport étaient insuffisants.

La vente en commun est devenue possible lorsque le rayon d'approvisionnement des centres de population s'est étendu.

Par suite de l'évolution économique qui oblige à envoyer au loin les denrées agricoles que la ville voisine ne suffit plus à consommer, les paysans ne se

trouvent plus en contact direct avec les consommateurs : ils ne les voient plus, ils ne les connaissent plus. Le nombre de ces derniers a augmenté, leurs besoins se sont accrus. Il faut les atteindre. Pour arriver jusqu'à eux il importe d'organiser la vente collective. Elle est désormais non seulement possible, mais surtout nécessaire.

Tant que le paysan écoulait sa production lui-même, qu'il trouvait des débouchés à sa porte, qu'il n'avait pas à courir après la clientèle qui venait s'approvisionner à domicile ou sur le marché de la ville voisine où il apportait ses produits, tout allait pour le mieux et la possession d'un carré de terre donnait les moyens de jouir des droits et des facultés inhérents au titre de propriétaire.

Certes, si l'agriculture n'avait pas évolué, si ses produits servaient encore à l'alimentation du monde du travail, mi-producteur agricole, mi-producteur industriel, — à part quelques centres urbains où les travailleurs s'étaient spécialisés dans le commerce ou l'industrie encore très peu développés, — ou bien s'ils s'étaient toujours consommés sur place, c'est-à-dire directement achetés par les consommateurs, le paysan, propriétaire de sa terre, jouirait du produit de son labeur et vivrait dans une complète indépendance.

Il est vrai qu'alors il ignorait les intermédiaires.

Tous ses produits écoulés dans son village ou au chef-lieu de canton lui procuraient des bénéfices.

Le blé était vendu aux meuniers des alentours et fallait voir, le jour du marché, tous les chariots des moulins environnants rangés autour de la halle ou sur la place, s'emplissant petit à petit pour repartir

le soir avec une charge complète de grains. Là, le le paysan discutait les prix qu'on lui proposait, allait de meunier à meunier ou plutôt c'étaient les meuniers qui, à tour de rôle, venaient le trouver au pied de ses sacs et lui faisaient leurs offres. Si les prix lui semblaient trop bas, il remisait les sacs au resserre pour le marché suivant; si, tout au contraire, ils étaient satisfaisants, il rentrait chez lui la voiture vide et le gousset bien garni.

L'avoine, il la portait aux propriétaires de chevaux dans les villes : bouchers, épiciers, etc., tout le commerce local ainsi que les propriétaires lui achetaient dévotement la nourriture de leurs bêtes de trait ou de luxe.

Le lait était vendu directement aux ménages ouvriers ou lui servait à faire du beurre que sa femme portait au marché avec les œufs et la volaille pour les vendre aux gens de la ville.

Ses fruits, légumes, pommes de terre et primeurs, étaient aussi vendus très près de son exploitation, à des petits marchands qui traitaient sur un pied d'égalité avec lui parce qu'ils n'étaient ni plus ni moins riches.

Et le vin, les cocons, les olives, la fleur coupée, etc., s'écoulaient de la même façon, assurant au producteur une large rémunération de son travail.

Mais quand la machine fit son apparition, et qu'elle eut contribué à exproprier tous les petits artisans de la campagne de leurs rudimentaires instruments de production, que les puissantes usines eurent attiré autour d'elles une notable partie de la population rurale, il fallut pourvoir à l'alimentation de ces immenses agglomérations, et les

paysans de la petite banlieue de ces villes tentaculaires furent impuissants à satisfaire les besoins de ces milliers d'urbains.

D'un autre côté, la population ouvrière des villages, des bourgs et des chefs-lieux de cantons diminuant, les paysans ne trouvèrent plus devant eux la clientèle d'acheteurs habituels. Puis les moyens de communication et de transports devenant plus rapides, moins coûteux, le télégraphe, le téléphone aidant, on put transporter à de grandes distances et dans un laps de temps très court les denrées agricoles les plus variées.

Des intermédiaires, des négociants, des commerçants en produits agricoles s'installèrent dans les villes. Ils achetèrent en gros aux producteurs, les débarrassant d'un seul coup de toute leur production.

Ici, c'est le minotier achetant sur échantillon toute la récolte de blé de l'année ; là, la laiterie industrielle venant chercher à domicile, une fois ou deux par jour, tout le lait de la ferme ; plus loin le marchand de bestiaux achetant toutes les têtes de bétail disponibles, payant comptant, rubis sur l'ongle, comme dit le paysan ; plus loin encore les commissionnaires en légumes et en fruits achetant par wagons complets sur les lieux de la production, enlevant tout le souci de la recherche des consommateurs.

Petit à petit, les intermédiaires devinrent puissants ; les moins fortunés succombèrent sous la concurrence qui leur était faite par les grandes maisons ; de riches sociétés étendirent leur rayon d'action, modifièrent et développèrent leur mode

d'achat et de vente et un beau jour, presque seules, en face des paysans, elles imposèrent à ceux-ci leurs prix, leurs conditions, leur laissant le choix d'accepter ou de mourir de faim devant les produits de leur propre travail qu'il leur était impossible d'écouler eux-mêmes.

Puis, la spéculation s'en mêla. Des financiers jouèrent et agiotèrent avec les produits de l'agriculteur comme l'on fait avec les valeurs de bourse (1).

Le producteur de céréales, depuis qu'il ne vend plus aux meuniers qui se disputaient sa production, sous les halles des petits bourgs, dépend des marchands de grains en gros qui dépendent eux-mêmes des gros brasseurs et lanceurs d'affaires.

Les producteurs de betteraves n'ont plus affaire aux râperies dont les propriétaires étaient de modestes capitalistes traitant les marchés en famille avec les cultivateurs, mais sont soumis aux volontés des sucriers dans la main d'une poignée de raffineurs.

Les producteurs de vins ne vendent presque plus aux consommateurs; ils vendent aux courtiers de grandes maisons ou de sociétés qui raflent toute la production et deviennent souvent les maîtres des cours.

Tous les producteurs agricoles sont soumis aux mêmes lois. Les intermédiaires capitalistes se sont

---

(1) Les récoltes déficitaires, en 1910, ont donné une impulsion nouvelle aux agissements des spéculateurs et accapareurs de tout acabit. Ils ont acheté, pris livraison, mis en entrepôt une quantité considérable de marchandises alimentaires. Le résultat a été d'accentuer la hausse, de créer des cours artificiels, d'intensifier la crise due aux troubles atmosphériques.

peu préoccupés de la production ; ils ont visé les produits.

Ils ont laissé les paysans assumer toutes les responsabilités, tous les risques des entreprises, tous les tracas de la culture, les incertitudes troublantes provoquées par les dangereuses variations de la température ; les aléas des plantations et des germinations, les lourdes charges fiscales, les dangers de la mortalité du bétail, les risques d'incendie, et c'est après le procès du travail, quand, des profondeurs du sol fécondé par un dur labeur, des richesses inouïes ont jailli, que les intermédiaires capitalistes, ayant monopolisé l'achat et la vente des produits agricoles, apparaissent, réclamant et prenant la part du lion.

L'intermédiaire, agissant dans son intérêt personnel, oublieux de sa mission (1), n'a qu'un seul souci : acheter au meilleur marché pour vendre le plus cher possible. Aussi a-t-on pu voir les agriculteurs souffrir de la baisse des prix de vente, et, pour les mêmes denrées, les consommateurs se plaindre de la hausse. Producteurs et consommateurs deviennent victimes d'abus nombreux : manœuvres diverses de spéculation pour exagérer la baisse au moment de la récolte et la hausse en cas de pénurie, falsifications diverses pour augmenter artificiellement la masse des produits, exploitation du petit cultivateur pauvre et besogneux.

Existe-t-il en cela une ombre de solidarité économique ? Insister est inutile.

---

(1) Ch. Gide. — La Coopération. Conférence de propagande.

En raison des profits considérables et faciles de cette profession, le nombre des intermédiaires s'est multiplié au delà des besoins du service des échanges.

Commissionnaires, courtiers, facteurs, préposés, commerçants constituent une véritable armée dont l'exploitation s'exerce dans toutes les branches de la production agricole, et qui, non contente de faire payer très cher ses services, cherche à exploiter producteurs et consommateurs. Un économiste contemporain, M. Gide, évalue approximativement à plus de sept milliards et demi le tribut annuel prélevé par eux, et leur nombre au dixième de la population (1). L'écart, souvent difficile à constater, mais quelquefois stupéfiant, qui sépare pour la même denrée, le prix que touche le producteur de celui que paie le consommateur donne une idée du chiffre véritablement monstrueux de la perte totale de l'ensemble de l'agriculture. Plus l'écart de prix réalisé par l'intermédiaire est grand, plus le nombre en augmente, s'exagère, plus le parasitisme s'accroît. C'est un fait constant qu'il est donné à chacun de constater journellement. Le nombre des intermédiaires s'accroît considérablement au détriment de l'agriculteur et du consommateur, puisque, pour vivre et prospérer, cette classe est obligée d'exploiter l'un et l'autre : le producteur, en abaissant les prix jusqu'au-dessous du coût de revient ; le consommateur, en lui faisant payer trop cher des

---

(1) Gide. — Principes d'économie politique.

marchandises achetées à bas prix au récoltant (1).

Tandis que si le consommateur paie un prix rémunérateur au producteur, il lui donne des facilités de production, l'excite à augmenter et à bonifier ses denrées, en même temps qu'il prépare d'une manière heureuse une baisse certaine pour l'avenir, il le pousse sans cesse vers le progrès ; mais si, au contraire, c'est l'intermédiaire indépendant qui est largement payé, le nombre en augmente et la production reste stationnaire ou dépérit.

Il arrive malheureusement encore, à l'époque actuelle, que même les bonnes années ne donnent pas aux agriculteurs les satisfactions espérées. Lors des mauvaises, le prix est plus élevé, mais la quantité minime ne permet pas de réaliser un gain. Se rencontre-t-il que la récolte soit bonne, les prix baissent dans de telles proportions qu'il ne reste souvent aucun bénéfice pour l'agriculteur. Sa situation précaire reste toujours la même, puisque les bonnes récoltes ne compensent pas les mauvaises ; il y a un défaut d'équilibre.

Le danger ne réside pas moins dans le nombre des intermédiaires que dans leur puissance financière. Ils détiennent une si forte partie de la richesse publique qu'ils sont devenus les commanditaires de la production agricole elle-même, ses véritables dirigeants.

Pour mieux la dominer, ils étendent de jour en

---

(1) Rapport de Ferdinand David sur le budget de l'agriculture, 1912. Statistiques annuelles des patentes par l'administration des contributions directes.

jour leur action sur les industries accessoires : sucrerie, distillerie, œnologie, conserves, sècheries. C'est pour eux un puissant moyen d'action sur le marché.

Ils se coalisent entre eux.

Nous comptons parmi les principaux fournisseurs de denrées alimentaires de l'Angleterre, et pour les légumes et fruits nous sommes certainement au premier rang des importateurs anglais.

Il est naturel que les quantités énormes de produits expédiés aient donné lieu à une spéculation intense.

Il s'est organisé particulièrement à Londres, un groupement d'intermédiaires qui joue littéralement sur nos expéditions en s'efforçant de tenir secrets les prix de vente sur les marchés.

Quelle conclusion tirer de cet état de choses ? C'est que le fait de posséder la terre, de la travailler et d'en extraire les produits n'est rien.

Ce n'est pas la possession, pas plus que la culture de la terre et la récolte des produits qui confère à quelqu'un la possibilité de vivre et de s'entretenir : C'est la vente, l'écoulement de la production, les débouchés aisés qui seuls lui permettent de monnayer ses efforts et son labeur.

C'est par l'organisation de la coopération rurale que les paysans doivent s'opposer à l'action nouvelle des forces capitalistes agissant dans le domaine agricole après la production et avant la consommation.

Posséder un instrument de production, c'est très bien, mais faut-il au moins que cette possession ne donne pas seulement des droits platoniques.

La propriété ne peut être utile, n'a de valeur

réelle qu'autant qu'elle permet à son propriétaire d'en retirer bénéfice, qu'elle lui donne la faculté d'en vivre et d'en faire vivre les siens. Les cultivateurs peuvent bien disposer de leur lopin de terre à leur guise, c'est entendu ; le cultiver comme ils le veulent, suivant leurs méthodes propres, c'est incontestable ; mais lorsque l'acte de production est accompli, que les produits sont là, prêts à être transformés en monnaie sonnante et trébuchante, ils perdent leurs droits sur les fruits de leur propre travail, car ils ont à compter avec la puissance de l'argent qui se dresse à ce moment devant eux.

Ils auront beau se priver, se surmener, s'abriter dans des logis délabrés, souffrir toujours et sans cesse, il n'y a pour le moment d'autre solution que la coopération. Au fur et à mesure que l'agriculture s'industrialise le producteur dépend de plus en plus étroitement de celui qui manipule et écoule ses produits. Le remède le plus efficace qui s'offre à lui c'est l'organisation collective de la transformation et de la vente de ses produits. C'est le seul moyen de résister à la concentration capitaliste dont nous venons de tracer l'évolution.

CHAPITRE II

PRINCIPES DE LA COOPÉRATION

Nous n'étudierons pas les coopératives de crédit agricole mutuel régies par les lois du 5 novembre 1894, du 31 mars 1899, du 14 janvier 1908 et du 18 février 1910. Elles ont pour but de prêter à leurs membres les sommes dont ils peuvent avoir besoin.

Qu'est-ce qu'une Société coopérative ? Qu'est-ce que la Coopération ?

On a fait remarquer que le nom de société coopérative paraît renfermer un pléonasme, puisque les associés sont nécessairement des coopérateurs puisqu'ils opèrent ensemble. Mais cette dénomination est prise ici dans un sens spécial et nouveau. Il est délicat d'en donner une définition précise.

Par la coopération les associés se proposent la subordination du capital au travail et la suppression de l'intermédiaire.

D'après Leroy-Beaulieu : « La coopération s'entend d'une association d'un genre particulier repo-

sant plus sur les personnes que sur les capitaux, poursuivant un but non seulement financier mais moral, ayant des ambitions de palingénésie ou de régénération. »

« La coopération en tant que système se propose d'exclure graduellement toute entreprise individuelle, ou du moins toute entreprise employant un certain nombre de personnes et où l'une d'elles seule aurait toute l'initiative, tous les pouvoirs de direction et toute la responsabilité. »

Elle peut revêtir les formes les plus variées et est susceptible des applications les plus diverses.

Si la coopération implique étymologiquement l'idée d'action commune, en fait, celle-ci suppose certaines modalités qui distinguent la coopération proprement dite des autres formes d'action collective.

La coopération est l'union soit des producteurs, soit des consommateurs pour la réalisation de ce que chacun livré à ses propres forces serait incapable de faire. Elle se forme entre petites gens qui, en eux-mêmes, dans leurs propres efforts, cherchent à trouver une amélioration de leur sort. Les ouvriers, les paysans privés de capitaux et de crédit reconnaissent qu'ils ne peuvent rien et que leur salut se trouve dans l'association coopérative.

Les épargnes accumulées peu à peu servent à constituer un capital social important ; réunis les hommes peuvent obtenir un crédit qu'ils n'auraient pas seuls. Ils peuvent parvenir, en achetant en gros des objets de première nécessité, à les payer moins cher, parce qu'ils se passent de l'intermédiaire des marchands de détail.

Il leur est même possible d'arriver à l'aide de leurs économies, à s'associer, à travailler pour leur propre compte, à se soustraire ainsi au salariat.

Les sociétés coopératives sont celles dans lesquelles les associés travaillent ou opèrent avec la société, en ce sens qu'ils sont, soit les clients, soit les ouvriers de la société. Ils lui achètent des denrées, des vêtements, ou lui font escompter leurs effets de commerce, ils lui empruntent de l'argent, ou ils travaillent de leur métier pour la société.

En définitive, quel que soit l'objet des coopératives, elles se proposent toujours, soit de diminuer les dépenses des associés, de leur faire réaliser des économies, soit d'augmenter leurs recettes en supprimant des intermédiaires. Les économies réalisées ou les bénéfices obtenus, grâce à la suppression des intermédiaires, sont répartis entre les associés, après déduction des frais généraux.

La coopérative n'achète pas en réalité pour revendre, elle s'efforce, au contraire, de soustraire ses membres à la spéculation financière et commerciale en dispensant ses adhérents de recourir à l'intervention de tiers.

Le but commun des coopératives, la suppression des intermédiaires, suppose toute une organisation nouvelle des modes de production et d'échange et achemine vers une transformation sociale.

Chacune en particulier doit se présenter dans la société actuelle comme un embryon de la société future, c'est-à-dire offrir dans son organisation même imparfaite les traits principaux de l'idéal éco-

nomique que la coopération se propose de généraliser au domaine de la production et de l'échange.

C'est par là que celles-ci se distinguent pratiquement des sociétés civiles ou commerciales ordinaires pour mériter véritablement le nom de coopératives.

Pour percevoir les applications de la coopération, il importe donc de dégager, au préalable, les traits distinctifs qui nous permettent de reconnaître les vraies coopératives des associations ou sociétés ordinaires et de les classer entre elles, d'après le degré de réalisation pratique qu'elles représentent.

Ces éléments caractéristiques visent leur organisation et leur fonctionnement.

Pour qu'une coopérative soit digne de ce nom, elle doit présenter certains caractères principaux :

1° La participation active de ses membres ;

2° La responsabilité solidaire des associés ;

3° Le partage des bénéfices en raison, non du capital versé, mais du travail et des quantités de produits achetés ou fournis.

1° La coopération vraie suppose la solidarité effective de ses membres et leur solidarité commune.

La plupart des associations et des sociétés civiles et commerciales, une fois l'acte initial d'adhésion accompli, n'exigent plus la collaboration personnelle et effective de l'individu, toute la besogne utile étant accomplie soit par le bureau, soit par le gérant désigné et les membres du conseil d'administration Elles ne demandent aux adhérents, dans les circonstances exceptionnelles, qu'une approbation ou qu'un

vote de principe destiné à servir de règle aux dirigeants (1).

L'association coopérative exige plus. Elle exige la collaboration réelle et constante de ses membres. Cette part de dévouement doit être proportionnée à la capacité sociale de chacun d'eux (2).

La coopération implique de tous ses membres une série continue d'efforts personnels où la participation de l'individu se traduit par des faits matériels, par une série d'actes de volonté sans cesse renouvelés. Tels sont les actes d'achat dans la coopérative de consommation, le travail de l'associé lui-même dans celle de production, ses emprunts ou ses livraisons dans celle de crédit et de vente.

D'une manière générale, on constate donc que les faits personnels des coopérateurs sont la matière même des opérations de la coopérative, tandis que dans les autres groupements l'activité sociale s'exerce surtout à l'égard des tiers, notamment sur la clientèle étrangère dans les sociétés commerciales ordinaires, sur la masse des citoyens non adhérents dans les associations politiques et syndicales.

---

(1) Aujourd'hui l'association obéit à la loi de la division du travail. Autrefois, il n'y avait qu'un petit nombre de formes d'association : à vrai dire, il n'y en avait guère qu'une seule qui exerçait des fonctions multiples. Elle prenait l'homme tout entier, tandis qu'aujourd'hui ces mille associations ne prennent, chacune respectivement, qu'un côté de notre personne et qu'un moment de notre de vie. Heureux changement, très profitable à la liberté, car c'est ainsi seulement que l'association pourra atteindre ses véritables fins qui sont de servir à l'homme et non de se servir de lui, de multiplier ses énergies et non de les absorber.

(2) Voir J. Almes, avocat à la Cour d'appel de Montpellier, articles mutualistes du *Petit Méridional*

La prédominance de l'individu dans ces petites républiques que sont les sociétés coopératives, pour être parfaite, comporte l'égalité de tous les membres. Pour assurer et respecter l'égalité et coopérer à la solidarité par division du travail, il faut que chaque coopérateur ait une part égale à la gestion. Aussi doit-il être de règle que chaque membre, quel que soit son apport en capital, quel que soit le nombre de ses actions, n'ait qu'une voix : « Un homme, un vote. » C'est le principe du suffrage universel.

D'ailleurs la loi française admet, en principe, d'une façon implicite, le suffrage universel et égalitaire, c'est-à-dire que tout membre d'une société a le droit de prendre part aux assemblées ordinaires et possède une seule voix quel que soit le nombre de ses actions. On ne comprendrait pas qu'une coopérative déroge à cette règle démocratique. C'est là un caractère qui doit la distinguer des sociétés capitalistes.

Ce système de l'unité de voix n'est point celui en vigueur dans ces dernières. Elles reposent sur la puissance de l'argent ; il est naturel qu'elles dérogent à cette règle. Chez elles chaque actionnaire dispose d'un nombre de suffrages plus ou moins proportionnel au nombre de ses actions et en général l'éligibilité aux fonctions d'administrateur est réservée aux très gros actionnaires, financiers réputés ou politiciens en vogue.

Tandis que ces sociétés capitalistes sont un moyen de puissance redoutable à bien des égards, les coopératives à caractère démocratique sont un agent d'éducation économique.

2° La responsabilité pécuniaire des associés est la

condition pratique du premier principe que nous avons mentionné. L'attachement du sociétaire à l'entreprise commune se mesure à l'intérêt qu'il a à son succès. Si celui-ci est faible et limité, son dévouement risque de rester assez platonique. Si, au contraire, la responsabilité éventuelle du sociétaire est étendue et même illimitée, s'il peut avoir à répondre un jour sur l'ensemble de ses biens présents et à venir, des engagements, des fautes ou de l'insuccès de l'œuvre coopérative, alors il ne sera généralement pas besoin de stimuler son zèle. Il montrera en toute occasion la vigilance nécessaire et servira d'autant mieux en toute circonstance les intérêts de la société qu'ils se confondent avec les siens.

Cette responsabilité doit être solidaire et générale, c'est-à-dire s'étendre à tous les coopérateurs sans exception, sinon les plus favorisés pourraient se désintéresser de sa marche, laissant tous les soucis de l'administration et ses dangers éventuels à la charge des autres.

Dans une société, il se peut qu'une partie de ses membres se soit précisément réservé cette responsabilité pour conserver en retour toute l'administration. Mais alors disparaît cette égalité de situation matérielle et morale qui, d'après la loi même, est le ressort de l'association coopérative. Celle-ci dégénère en patronage aristocratique où la bienfaisance des uns est le masque de la défiance des autres.

Dans une coopérative la responsabilité des associés peut donc avoir des degrés, mais elle ne saurait jamais faire entièrement défaut, pas plus que s'étendre seulement à quelques-uns. L'égalité de situation doit être la règle dans les rapports des

associés, au moins dans la mesure de leurs besoins ou de leurs apports. Ils ne sauraient être égaux sous le rapport des avantages sans l'être sous ceux des devoirs et des responsabilités.

Ce caractère nous permettra de distinguer pratiquement la coopérative d'une autre forme d'association également très voisine que nous retrouvons souvent, pour cette raison, aux origines de beaucoup de sociétés coopératives : le syndicat. La responsabilité pécuniaire du syndicat ne dépasse jamais le montant des biens restreints que la loi l'autorise à posséder.

3° Les deux caractères que nous venons d'étudier qui visent son organisation ne sauraient à eux seuls suffire à distinguer pratiquement les sociétés coopératives des sociétés ordinaires civiles ou commerciales qui, elles aussi, peuvent exiger le concours personnel, permanent de leurs membres et engager la responsabilité solidaire, illimitée comme les sociétés en nom collectif.

En ce qui concerne son fonctionnement, ce qui caractérise la coopérative c'est son mode particulier de répartition des bonis, c'est-à-dire la part que les intermédiaires auraient prélevée si elle n'existait pas. Elle a pour but d'avantager les travailleurs et non les possesseurs de capitaux.

Les bonis y sont partagés au prorata des services personnels de ses membres représentés, soit par leurs achats, soit par leur travail, soit par les fournitures, selon la nature de l'association.

Dans les coopératives de conservation, de transformation et de vente des produits agricoles, les recettes et les ristournes sont distribuées propor-

tionnellement à la quantité et à la qualité des apports de chacun, tous frais et charges déduits. Une partie des bonis devra être affectée à une caisse de réserves.

La coopérative a besoin de réserves, sinon comme toute entreprise elle serait à la merci des brusques concurrences, et des inventions nouvelles.

Le capital ne peut tout au plus que recevoir un intérêt fixe. Il en est autrement dans les sociétés capitalistes que nous voyons autour de nous : la considération de la personne, de son travail ou de sa production individuelle, n'entre pas en ligne de compte, les bénéfices sont répartis au prorata des capitaux apportés en société par les actionnaires, et, à mesure que la société prospère, la valeur de l'action monte.

Puisque l'action de la coopérative est faite du concours permanent de chacun de ses membres, c'est l'intensité de ce concours qui, seule, doit logiquement mesurer les droits de chacun dans les bénéfices commune. Ce troisième caractère fondamental de l'œuvre l'entreprise coopérative dérive donc logiquement des deux précédents. L'activité et la responsabilité solidaires ne s'expliqueraient pas sans des avantages correspondants : Elles n'existent que pour les obtenir.

Dépouillée de ces caractères, la coopérative n'est plus digne de ce nom, elle n'est plus qu'une entreprise capitaliste, spéculant sous le masque de la philanthropie, sur la productivité ou le dévouement naïf d'autrui.

Les conditions que nous avons dégagées sont donc étroitement solidaires, également indispensa-

bles, toutes exigibles pour déterminer le caractère coopératif d'une entreprise collective. Si nous en retranchons une seule, nous retombons aussitôt dans une autre modalité de l'association. Si on se borne à en diminuer l'intensité, aussitôt le caractère coopératif s'altère ; si, au contraire, on l'exalte, il se développe et s'avive.

Il est extrêmement utile d'enregistrer ces principes fondamentaux de la coopération, parce que souvent des groupements capitalistes abusent de ce nom pour masquer leurs opérations, trompant soit le producteur, soit le consommateur. C'est principalement ce dernier que visent des commerçants peu scrupuleux en se déguisant derrière une prétendue coopérative qui n'existe que sur le papier distribué au client bénévole.

CHAPITRE III

DIFFICULTÉS QUE RENCONTRE LA COOPÉRATION AGRICOLE

Les économistes publient de temps à autre dans les revues et les journaux populaires de fort intéressants articles destinés à montrer aux agriculteurs qu'ils ont le plus grand intérêt à s'unir pour diminuer les frais de production et de vente, pour régulariser les apports de leurs marchandises sur le marché, pour satisfaire et augmenter leur clientèle. Ils citent les véritables prodiges réalisés dans cette voie par les coopératives danoises, suisses, italiennes, allemandes, qui parviennent à nous enlever quelques-uns de nos meilleurs débouchés, pour nombre de nos produits, tels que : volailles, œufs, beurres, fromages, fruits, légumes, eaux-de-vie, et nous indiquent les succès remportés par les coopératives françaises bien organisées, telles que : les laiteries coopératives des Charentes et du Poitou.

Cette importante question est à l'ordre du jour

depuis quelques années déjà, elle fait l'objet d'études spéciales, de rapports richement documentés, de discussions sérieuses dans tous les Congrès nationaux et internationaux de la coopération agricole.

Pourquoi donc tant d'agriculteurs de nos pays paraissent-ils faire la sourde oreille à toutes les engageantes démonstrations qu'on leur fait ?

Il faut bien reconnaître que si, en théorie, l'organisation coopérative est facilement réalisable, on se heurte à des difficultés nombreuses et très embarrassantes lorsqu'on veut mettre en pratique ces modes coopératifs.

De coopératives de production agricole proprement dite, il n'en existe pas en France, l'exploitation du sol est individuelle.

Les coopératives de transformation, de conservation et de vente, malgré la variété et l'étendue de leur application dans le domaine de l'agriculture, sont peu développées.

D'après le rapport de M. A. Despoisse au Congrès international des Associations agricoles de Bruxelles, 19-22 septembre 1910, il y aurait 3260 coopératives de production, de transformation, de conservation et de vente. Elles se répartissent ainsi :

Laiteries, beurreries	685
Fromageries, fruitières	1.800
Caves vinicoles	39
Distilleries	17
Féculeries	34
Sucreries	8
A reporter...	2.583

Report..	2.583
Moulins à huile.....	20
Meuneries, boulangerie.....	16
Conserves de fruits et légumes.....	5
Battage de céréales.....	23
Diverses	13
Sociétés coopératives ne comprenant pas uniquement des agriculteurs. Syndicats agricoles pratiquant la coopération de production.....	600
TOTAL...	3.260

Malgré ses avantages énormes, la coopération se heurte à beaucoup d'obstacles sur lesquels nous désirons insister parce qu'ils s'opposent à son expansion quelle que soit sa forme. Ces obstacles tiennent à des causes diverses : les unes sont d'ordre général, les autres sont spéciales à chaque mode de coopération.

a) **Des difficultés que rencontre la coopération en général**

La principale de ces difficultés, celle qui explique le mieux le manque de vigueur et surtout la faiblesse d'extension du mouvement coopératif en France, est l'individualisme du paysan. Ce caractère vient du mode de culture et d'exploitation de la terre. Travaillant isolément chacun sur leur terre, les cultivateurs n'ont pas l'habitude de l'action commune. Peu cultivés, insuffisamment instruits de l'évolution agricole, ils doutent trop du pouvoir de cette

forme d'action nouvelle. Ils attendent d'être poussés par le besoin pour se décider à devenir coopérateurs, ils considèrent cela comme la dernière planche de salut. L'histoire de toutes les coopératives agricoles nous l'apprend, à commencer par celles de la vallée de l'Ahr, qui ne se sont fondées qu'après plusieurs années de misère endurée par les vignerons.

Il est nécessaire d'éduquer le sentiment de l'intérêt individuel si développé chez les ruraux. En effet, pour réaliser avec succès une entreprise commune, il faut que chacun soit bien persuadé que son intérêt particulier est conforme à l'intérêt général de tous et que l'entier dévouement de chacun est nécessaire à tous les moments pour que l'entreprise parvienne à son but.

Quelquefois les adhérents profitent gratuitement du dévouement des administrateurs sans leur apporter le moindre concours effectif. Le remède à ce mal doit être cherché dans sa cause elle-même.

La coopération suppose la solidarité effective de ses membres et leur responsabilité commune, comme l'a si bien dit A. Bergèt. Il importe donc que l'intérêt de chacun soit le plus fortement engagé que possible dans l'entreprise commune. Plus les associés sentiront que son échec peut être pour chacun une cause de ruine, moins il seront portés à se désintéresser de sa marche. Ces coopératives à responsabilité solidaire ont le plus de chance de produire des résultats décisifs, mais il sera difficile d'amener les paysans à prendre leur part de responsabilité.

Les divisions personnelles, l'ambition de quelques-

uns, la jalousie de certains autres irritent leur fonctionnement jusqu'à les détraquer complètement. Certains hommes, sous prétexte de faire le bien, veulent jouer un rôle. Ces ambitieux se moquent des principes, du bien-être général, ils ramènent tout à eux ; la satisfaction de leur amour-propre est le but qu'ils poursuivent. D'autres mécontents, esprits ignorants mais critiques, ne trouvent rien de bon que ce qu'ils font, discutant sur de petites choses, sans aucune vue large, ni généreuse, semant les défiances et apportant l'inertie et la division pour leur satisfaction personnelle.

Ailleurs ce seront les querelles politiques et religieuses qui viendront entraver leur marche et qui ne laisseront place qu'à de petits groupements incapables d'agir.

Les paysans ne manquent pas seulement de l'esprit d'entreprise, ils manquent aussi de persévérance. La coopération agricole doit être une œuvre suivie à laquelle tous doivent collaborer. Elle n'est pas un palliatif dassager qu'on peut abandonner ou reprendre à loisir selon les circonstances ; trop souvent on la considère comme un instrument de défense d'usage provisoire dont on doit se servir lorsque les conditions économiques sont mauvaises et que l'on peut délaisser quand la prospérité revient. Ainsi entendue la coopérative est vouée à un échec fatal. La difficulté de réussir ajoute à la nécessité d'entreprendre.

Pour assurer le bon fonctionnement de la coopérative il faut vouer et entretenir avec la clientèle des relations suivies.

Il ne faut pas qu'il y ait intermittence. Une fois

les transactions commencées avec un consommateur, la coopérative devra être en mesure de lui fournir tous les produits qu'il lui demandera sans sortir bien entendu de ses spécialités.

Quelques demandes successives restées infructueuses auront tôt fait de tarir le courant des échanges.

Il faut encore que la direction en soit dévolue à une compétence réelle et désintéressée.

On ne s'improvise pas industriel ou commerçant en un seul jour, il y va cependant de la vie de l'institution que sa direction soit entre des mains expérimentées et sûres. Il importe donc de savoir distinguer parmi les adhérents les éléments intelligents et travailleurs qui pourront former des administrateurs et des contrôleurs capables. C'est la partie la plus délicate de la mise en train d'une société coopérative.

Les paysans doivent bien se persuader que ce sont eux qui doivent diriger leurs institutions s'ils ne veulent point qu'elles perdent leur caractère ou manquent leur but. Ils ont trop souvent le tort d'avoir l'admiration des beaux parleurs ou des parvenus de la fortune.

Pour former une coopérative, un homme au moins est nécessaire qui groupe les bonnes volontés, convainc les réfractaires, entraîne les hésitants et stimule le zèle de tous. Or cet homme qui prendra l'initiative de la formation de la société et qui, une fois qu'elle sera organisée, la dirigera avec le concours de tous les coopérateurs, est particulièrement difficile à trouver dans un milieu d'agriculteurs. Cette place demande certaines qualités, celles de l'agri-

culteur et du comerçant. Ainsi ce qui a fait le grand succès de la coopérative maraussannaise, c'est autant la foi dans leur œuvre, l'enthousiasme de coreligionnaires unis par le lien d'une même conviction, animés par l'esprit socialiste, que l'expérience commerciale de son directeur actif et éclairé.

Mais ce directeur toutes les coopératives ne l'ont pas.

S'agit-il de nommer des administrateurs ? Ici se dressent les animosités locales, les jalousies mesquines, la pénurie d'hommes foncièrement dévoués, honnêtes et désintéressés, assez jeunes ou assez heureux pour être restés à l'abri des divisions de clocher, décidés à consacrer quelques heures à l'œuvre coopérative entreprise, capables de se faire convenablement seconder par des agents commerciaux honnêtes, actifs, au courant des roueries du commerce et en mesure d'y faire face.

Aux propagateurs chargés de défricher le terrain d'individualisme agraire, de le cultiver, de l'ensemencer, il faut un tempérament spécial qui leur permette de conserver inébranlables leurs convictions puisées dans la certitude de rendre service à leur prochain, de travailler sans défaillance à leur tâche, sans crainte du scepticisme, de la méfiance, des hostilités qu'ils peuvent rencontrer même de la part de ceux pour lesquels ils se dévouent ; et cela, sans souci d'autre récompense que l'ineffable satisfaction du devoir accompli.

Les organisateurs et les administrateurs doivent avoir les mêmes qualités pour continuer l'œuvre des premiers et pour lutter contre les difficultés d'ordre commercial suscitées inévitablement par la concur-

rence, quelquefois même par certains membres qui ne voient dans les coopératives qu'un moyen d'écouler à meilleur compte leurs produits, quels qu'ils soient. Ils sont rarement populaires à l'origine les administrateurs de nos coopératives, car il leur faut implacablement résister à toutes les incitations au favoritisme, à toutes les tentatives de sabotage de marchandises, à toutes les récriminations mal fondées, à toutes les manœuvres qui pourraient finalement compromettre la marque locale à créer laquelle doit faire la fortune des associés plus tard. Avec cette méthode les débuts sont toujours modestes, les défections parfois nombreuses, mais mieux vaut la qualité de ceux qui restent que la quantité de ceux qui ne savent pas comprendre que le salut de la coopérative est à ce prix.

S'il est délicat de trouver parmi les ruraux des capacités de direction réelles, il est également difficile pour ceux qui les choisissent de savoir leur obéir et de respecter les dispositions statutaires élaborées en commun.

Après un examen de tous les éléments favorables ou défavorables, comparés et opposés les uns aux autres, la décision doit être prise. La discipline fait converger toutes les activités, toutes les forces individuelles vers le but commun de développement du corps social. L'action collective méthodique et coordonnée exige de tous les coopérateurs une discipline consciente et volontaire, librement consentie, faite de confiance réciproque et de persévérante volonté.

A mesure de la culture des esprits, on peut compter sur deux forces disciplinaires, la science qui impose ses évidences et les nécessités qui en

découlent, le sens social qui porte l'individu à imiter et à répéter, selon la loi du moindre effort, ce qu'il a reconnu, une fois, juste et nécessaire. .

L'obstacle le plus fort qui s'oppose au développement de la coopération rurale, c'est l'intervention du capitalisme qui étend chaque jour son domaine.

Partout où pourrait s'étendre son action, la place est prise par l'intermédiaire et n'est plus libre. Dans toutes les directions, il y a un premier occupant. Il faudrait le déloger, cette tâche est bien loin d'être facile et inoffensive.

De grandes maisons sont organisées pour offrir une alimentation variée.

Le magasin de produits alimentaires, tout comme celui des nouveautés, a de nombreux rayons qui lui permettent de fournir des assortiments complets.

Sur le marché de concentration des produits de choix de toute nature, on peut réunir, grouper tous les éléments de consommation et les faire parvenir à l'acheteur par les voies les plus rapides, au jour et à l'heure voulus. Il est des maisons de Paris qui expédient ainsi annuellement sur la province, notamment dans les stations estivales et hivernales.

La modernisation des méthodes de présentation des marchandises assure un écoulement rapide aux grandes maisons qui savent bien s'y conformer.

Les coopératives agricoles seront concurrencées par le gros commerce qui, afin de faire échouer les envois directs effectués en dehors de son office, fera un choix de produits qu'il vendra à perte, meilleur marché que les coopérateurs.

D'autres fois, elles connaîtront des défections pénibles, des défaillances regrettables. Attirés par une

prime de courtage ou de représentation offerte par certaines grandes maisons, des agriculteurs les abandonneront ou se livreront contre elles à des campagnes sournoises.

Les intermédiaires feront appel aux producteurs dissidents, aux jaunes, qui se joindront à eux pour essayer de démontrer que la coopérative, loin d'être favorable à ses membres, nuit à ceux-ci en même temps qu'à eux-mêmes parce qu'elle vend trop bon marché et gâche les prix pour soutenir la concurrence des dissidents et du commerce. Un peu de bon sens leur suffira pour apprécier les manœuvres dont ils sont dupes. Si la coopérative ne peut pas fonctionner et exercer son rôle économique, les intermédiaires auront le champ libre et pourront exploiter le paysan sans mesure.

b) **Difficultés spéciales**

Il est de toute nécessité avant de constituer une coopérative agricole de procéder à une sérieuse enquête sur l'opportunité de l'entreprise que l'on va mettre en mouvement et son succès probable. Avant de s'engager il faut bien étudier le terrain. Il importe que l'œuvre vive.

C'est là une source inépuisable de questions de détail à examiner, une foule de circonstances de lieu à vérifier et contrôler. Elles peuvent modifier la solution jusqu'à la renverser.

Ainsi pour les légumes et les fruits sera-t-il intéressant d'étudier quelle est de la coopérative de vente ou de la coopérative de transformation celle

qui est la plus pratique et apportera la plus forte rémunération au paysan. Les produits obtiendront-ils une plus-value suffisante pour avoir un écoulement assuré ? Suivant les régions, certains produits ont plus d'avantages à être vendus à l'état frais, tandis que d'autres gagneront à être vendus après avoir subi une transformation industrielle.

Ainsi pour le lait, dans la banlieue des villes s'il est préférable de le vendre à l'état frais, dans les campagnes éloignées des centres urbains ou à grosse production, il sera de tout intérêt de le transformer soit en beurre, soit en fromage.

Dans la modalité que l'on embrassera, il sera nécessaire de se tenir au courant de tous les progrès de la science, de la technique, afin de faire toujours mieux et à meilleur marché, de se renseigner constamment sur les préférences et les goûts des consommateurs pour avoir toujours un écoulement régulier.

On n'y parvient qu'au prix de beaucoup d'efforts persévérants, d'avances de fonds, de risques. Tout échec même partiel, isolé, en dehors du préjudice personnel éprouvé, ne va pas sans de fâcheuses répercusions. On est moins porté à s'engager dans des entreprises collectives. Il faut tenir en horreur la faillite de la coopérative. Tout insuccès jette le désarroi parmi les paysans, leur fait perdre toute confiance et les tient, pour toujours, réfractaires.

Bien au contraire ceux-ci devraient s'en inspirer précisément pour obvier aux imperfections et aux imprudences qui ont amené l'échec de quelque

coopérative. L'homme ne peut progresser sans périls.

Pour réussir il faut la foi, la volonté, l'expérience, il faut aussi des sacrifices personnels, une confiance et une énergie que rien ne rebute. A ce prix les difficultés inhérentes à la nouveauté de l'organisation seront graduellement écartées.

L'esprit coopératif doit animer l'institution. Un effort social qui est à lui-même son propre but et reste enfermé dans le cercle restreint de ses intérêts immédiats est voué à une déchéance fatale. Sur la prospérité des premiers résultats le conservatisme l'endort. Pour garder les réalités acquises, on perd de vue les possibilités que de nouveaux efforts permettraient d'atteindre. Et l'on rétrograde parce que l'on ne progresse plus. N'est-ce pas une loi de la psychologie sociale que les novateurs d'hier deviennent les conservateurs d'aujourd'hui. Pris entre leur œuvre et leur tendance, ils s'énervent dans une pseudo-action, n'osant pas pousser à fond ni la réaction contre leur œuvre, ni leur œuvre contre leurs tendances.

CHAPITRE IV

COOPÉRATIVES DE TRANSFORMATION ET DE CONSERVATION DE PRODUITS AGRICOLES

§ 1. — **Notions générales**

L'exploitation proprement dite du sol du domaine agricole est restée œuvre privée.

Les sociétés coopératives pour l'exploitation en commun des champs, des vignes, mettront plus de temps à se constituer bien que, dans certains régions où la propriété est parfois morcelée, à l'extrême, elles seraient d'une utilité incontestable : elles faciliteraient l'usage d'outils perfectionnés en même temps qu'elles éviteraient un gaspillage inévitable de forces et de terrains. Elles offriraient aux travailleurs un nouveau moyen de lutter pour la conquête des améliorations qu'ils revendiquent en leur permettant de prendre en fermage ou en métayage des domaines ruraux qu'ils cultiveraient en commun

ou par lots. Assez nombreuses en Italie, où elles sont connues sous le nom d' « affitanze colletive », ces associations sont très rares en France, où au 1er janvier 1910 on ne comptait que 4 coopératives ouvrières de production agricole (1).

Il existe un grand nombre de coopératives qui entreprennent des opérations consécutives à la production proprement dite : transformation et conservation des produits agricoles. Ce sont : les caves de vinification, les distilleries, les fabriques de conserves, de confitures, les beurreries, les fromageries, les huileries, etc.

Les paysans livrent souvent leurs produits à l'industrie, d'autres fois ils leur font subir eux-mêmes les transformations nécessaires à leur consommation. Ces manipulations s'effectuant défavorablement avec des outils surannés et une ignorance complète des progrès scientifiques, ils n'arrivent à offrir qu'une marchandise médiocre.

Dans l'un et l'autre cas ils tombent de plus en plus sous la dépendance économique du commerce devenu le grand commanditaire de la production.

Le petit propriétaire rural, lorsqu'il récolte du raisin, du lait, des olives, des fruits ou des légumes, n'a pas toujours terminé son travail de production. Il peut avoir encore à fabriquer du vin, du beurre, des fromages, de l'huile, des conserves, parce que ces produits trouvent meilleur écoulement et quelquefois sont ainsi seulement vendables.

D'agriculteur il devient alors industriel. Pour

---

(1) *Bulletin de l'Office du Travail,* octobre 1910. Nous devons signaler tout particulièrement « L'Émancipation maraussannaise ».

minuscule que soit son œuvre, elle a tous les caractères du travail mécanique de l'usine, entièrement différent du travail organique du champ où s'élaborent les récoltes brutes.

C'est ici que la coopérative peut intervenir. Elle entreprend un travail analogue à celui des coopératives ouvrières, mais les agriculteurs qui la constituent ont en mains le produit à traiter. C'est pour transformer leurs récoltes qu'ils se groupent. Ils améliorent, en l'effectuant en commun, un travail qu'ils faisaient chacun pour sa part. Ils n'installent pas, parmi beaucoup d'autres, un atelier ou une usine dont la seule particularité réside dans la forme administrative, ils créent un organe spécial.

Ils ont suivi la pente économique qui incite tous les producteurs à diminuer leurs frais de fabrication en augmentant la quantité des produits traités par le même outillage, la même main-d'œuvre. Ils travaillent dans le sens de la concentration industrielle en vue d'obtenir le maximun de profit.

Grâce à la fondation et à l'organisation des industries coopératives de transformation et de conservation des produits agricoles, les paysans mettent à leur disposition un matériel conforme aux exigences de la science, peuvent donner aux opérations à effectuer une direction technique qui assure une augmentation du rendement et l'obtention de produits d'une plus grande valeur marchande, en même temps qu'ils s'affranchissent de la tutelle capitaliste du commerce par la vente collective.

§ 2. — Coopératives vinicoles

Les coopératives vinicoles semblent être appelées à jouer un grand rôle, notamment dans le midi de la France.

Comme il arrive souvent pour beaucoup d'idées françaises dont est si fécond notre génie, la coopération née en France a pris le chemin de l'extérieur. Depuis longtemps dans la Prusse rhénane, le Palatinat, la Bavière, le Tyrol fonctionnent de puissantes associations de petits et moyens propriétaires vignerons organisant la production, la conservation et la vente en commun des vins récoltés sur un même territoire.

Chez nous, le mouvement coopératif, en matière vinicole, s'est nettement affirmé depuis la dernière crise. S'il est possible de proclamer qu'un bien dérive d'un mal, c'est en la circonstance, la misère a orienté les vignerons dans la voie coopérative ; c'est surtout dans le midi de la France que le mouvement a pris une forte extension.

Le mérite de cette impulsion génératrice de vie nouvelle et de rénovation économique et sociale revient aux paysans de Maraussan qui, en 1901, sous la conduite d'un homme énergique et convaincu, créèrent une coopérative de production et de vente des vins, « les Vignerons libres de Maraussan »; dont le succès n'a cessé de s'affirmer depuis cette époque, servant ainsi d'exemple salutaire aux populations rurales.

La cave coopérative a pour but d'effectuer une ou plusieurs des opérations œnologiques depuis le moment où le raisin est cueilli jusqu'à celui-ci où le vin est livré au consommateur.

Elle prend livraison des raisins ou des moûts exprimés et fabrique le vin en groupant les cuvées d'après la qualité des crus ; le rôle du producteur se borne désormais à faire jaillir du sol, par son travail, une vendange saine et bien mûre.

La vinification moderne, grâce aux découvertes scientifiques et aux progrès qu'a réalisés l'industrie de l'outillage viticole, a subi, depuis la fin du siècle dernier, de nombreux et considérables perfectionnements : la fabrication des vins, qui était naguère considérée comme une simple routine, comme un travail n'exigeant que de la force physique, et ne réclamant que peu de connaissances, est devenue un art délicat, une science difficile, une industrie complexe.

Autrefois, la bonne nature dirigeant la fermentation à son gré présidait seule à la vinification ; aujourd'hui, l'homme intervient, pourvu des connaissances œnologiques, et applique à l'art de faire le vin des règles précises et rigoureuses nées de la constatation d'un grand nombre de faits définis.

L'art de conserver et de soigner les vins a subi des progrès parallèles qui ne le cèdent en rien à ceux de la vinification proprement dite (1).

---

(1) Cette transformation de l'industrie vinicole qui s'accomplit lentement sous nos yeux et qui atteint un degré de développement plus ou moins accentué, suivant les régions viticoles, et, dans une même région, suivant les viticulteurs, obéit aux mêmes lois que les transfor-

L'utilisation des données de la science et de l'industrie œnologiques modernes exigent donc des connaissances techniques, des installations importantes et coûteuses et un outillage perfectionné.

Si quelques privilégiés sont à la fois assez instruits dans l'art de la vinification, assez riches pour se procurer le matériel nécessaire et possesseurs d'un vignoble assez étendu pour traiter de grandes quantités de vendange, on ne saurait en dire autant de la foule des viticulteurs qui sont généralement trop ignorants de leur métier, trop peu pourvus de capitaux et dont les exploitations, en raison de la faible quantité de raisins récoltés, sont grevées de frais généraux énormes et disproportionnés avec les résultats financiers obtenus.

Mais ce qu'un seul ne peut faire, plusieurs viticulteurs groupés en coopératives vinicoles peuvent le réaliser.

Dès lors ils peuvent réunir une quantité de vendange suffisante pour justifier l'acquisition d'une installation adéquate, d'un matériel vinaire conforme aux exigences d'une bonne vinification. Grâce à leur nombre, ils auront à leur disposition les capitaux nécessaires et une direction compétente.

La cave coopérative pourra faire appel aux con-

---

mations de l'industrie agricole en général. Elle est une conséquence de la situation du marché et de la concurrence qui oblige le viticulteur à abaisser de plus en plus le prix de revient de ses produits et à améliorer la qualité de ces derniers. Or une des conditions nécessaires pour atteindre ce double résultat, c'est de traiter de grandes masses de matière première, afin de diminuer les frais généraux de l'exploitation viticole : c'est là une règle commune à toutes les entreprises industrielles.

naissances d'un spécialiste qui assurera la direction technique de la vinification, dont les lois rationnelles sont ignorées des intéressés livrés à eux-mêmes.

La coopération vinicole peut s'adapter à toutes les circonstances et satisfaire toutes les exigences des divers milieux où elle doit fonctionner. C'est assez dire qu'il n'y a pas de modèle unique mais des systèmes aux variations aussi nombreuses que le comportent les cultures, les habitudes locales, les coutumes, etc.

Toutefois au point de vue de l'extension territoriale la cave coopérative communale cadre bien avec les nécessités de la vinification, on obtient alors la cuvée locale.

Au lieu de très nombreuses caves défectueuses dans la commune, il n'y a plus qu'un seul cellier comportant tout le matériel moderne nécessaire à l'obtention d'un vin de qualité uniforme : pressoirs, futailles neuves, pompes, filtres, chaudières, pasteurisateur, générateur de froid, etc., le tout complété par un petit laboratoire pour être fixé sur la composition des moûts en fermentation tant en sucre qu'en acidité et des vins de l'année.

Les résultats dans ces conditions favorables se manifestent bientôt par une augmentation du rendement et l'obtention d'un produit d'une plus grande valeur marchande et donnant toute satisfaction à la clientèle.

Les frais généraux qui grevaient le prix de revient sont réduits au minimum par l'unification des méthodes perfectionnées employées. Il en résulte un produit plus parfait, de conservation certaine, de pure garantie et de qualité uniforme.

L'union pour la conservation des vins est aussi avantageuse que pour la vinification ; suivant les soins qui lui sont donnés, le vin pourra s'améliorer ou s'altérer. On comprend alors combien sont précieux les soins à donner au vin pour en assurer la garde et au besoin en augmenter la qualité et par suite la valeur.

Les caves coopératives se proposent soit la vinification en commun des vendanges fournies par les coopérateurs, soit le simple mélange des vins produits par les membres de la société.

Les premières dites vineries coopératives ou caves de vinification sont utilisables par les petits viticulteurs qui ne possèdent pas un matériel vinaire suffisant, les secondes appelées coopératives vinicoles de vente conviennent surtout à la moyenne propriété.

Ces deux formes confondent les vins et donnent bien aux vignerons le sens de leurs intérêts, le vin étant devenu leur propriété collective.

§ 3. — **Distillerie coopérative**

Le plus important des sous-produits de la vinification est l'alcool contenu dans le marc de raisin, dont une grosse partie se perd chaque année.

Par la distillerie coopérative les viticulteurs possèdent le moyen de retirer facilement et tout à leur profit l'alcool des marcs.

La coopérative peut se proposer de distiller directement le marc de ses adhérents, et d'obtenir un produit à goût spécial, l'alcool de marc, soit à un

degré relativement faible, soit sous forme de trois-six à 86°. Ou bien elle peut fabriquer des alcools bon goût, de véritables alcools de vin, en distillant non plus le marc, mais le vin qu'il contient (1).

Dans ce dernier cas, les résultats sont plus considérables, les produits obtenus de qualité bien supérieure trouvent un écoulement plus assuré, des prix de vente plus élevés qui couvrent les dépenses supplémentaires et laissent un bénéfice plus appréciable.

Après la distillation le marc conserve toutes ses propriétés fertilisantes et nutritives (2).

§ 4. — Laiteries, beurreries, fruitières

Nos petits cultivateurs fabriquent, en général, du mauvais beurre qui se vend mal parce qu'ils ne produisent pas dans les petites exploitations une quantité suffisante de lait et par conséquent de crème. Le barattage se faisant à intervalles trop éloignés, la crème rancit et le beurre est mauvais.

On aurait pu obvier à cet inconvénient en se groupant pour réunir sur le même point une masse de lait suffisante. On eût manqué toutefois d'ins-

---

(1) Par diffusion ou lavage le vin est retiré du marc soit au sortir du foudre, après fermentation, soit au sortir du pressoir. La distillation s'effectue non plus sur la rafle du raisin, mais sur les produits de diffusion, sur de la piquette, et l'alcool obtenu est de l'alcool de vin, eau-de-vie ou trois-six.

(2) Voir rapport de H. Riquet à la C. G. V. sur les distilleries coopératives, 1908 ; articles de Pierre Carles, *Petit Méridional*, octobre et novembre 1908; de Pasquet, *Dépêche*, 22 août 1910, 22 mai 1911.

truments assez puissants pour opérer rapidement l'écrémage et le barattage.

La découverte très importante de l'écrémage centrifuge est venue résoudre le problème : la fabrication du beurre est désormais une industrie scientifique.

L'écrémage centrifuge permet d'opérer sur de grandes quantités. En même temps qu'on révolutionne les antiques méthodes de fabrication, on étudie la question des ferments qui se lie à celle des arômes et des méthodes de conservation.

Dorénavant, pour fabriquer du bon beurre, il faudra un outillage spécial et coûteux, une direction compétente. La fabrication individuelle est condamnée, on la verra disparaître. Les cultivateurs se groupent, installent une fruitière à frais communs ou avec quelques capitaux empruntés et chacun envoie ou apporte son lait qui est travaillé à l'usine. Le produit de la vente est réparti proportionnellement soit à la quantité de lait fourni, soit à la teneur de ce lait en matière grasse, ce qui est mieux encore.

Mais comment comprendre l'installation d'une laiterie coopérative avant la découverte de l'écrémage centrifuge ? C'est encore ici une circonstance spéciale, ce sont des transformations techniques nouvelles qui expliquent la création d'organismes d'une forme spéciale : les beurreries coopératives.

Grâce à ce nouveau système de fabrication, elles obtiennent une économie de matière première, une économie de temps, une meilleure fabrication, une complète utilisation des sous-produits.

La seconde utilisation du lait qui ne peut être

vendu frais est la fabrication du fromage. En France, l'origine des premières associations qui se fondèrent dans ce but remonte au XII[e] siècle.

Les plus anciennes de ces sociétés sont les fruitières du Jura et de la Franche-Comté qui produisent des fromages renommés. Il y en a aujourd'hui près de 2.000.

Depuis se sont fondées les laiteries coopératives dans la Charente-Inférieure, les Deux-Sèvres, la Vendée, la Charente et la Vienne ; elles constituent le groupe des sociétés coopératives du centre-ouest et comprennent une centaine de sociétés.

Le groupement le plus important est l'Association centrale des laiteries coopératives des Charentes et du Poitou. Elle comprend plus de 120 laiteries, 60.000 cultivateurs, 150.000 vaches et produit près de 10 millions de kilogrammes de beurre.

D'autres beurreries moins nombreuses sont réparties dans la Meuse, les Ardennes, la Meurthe-et-Moselle et la région du Nord.

Certaines sociétés coopératives vendent le lait en nature, en Bretagne, dans l'Oise, la Seine-et-Oise et dans d'autres départements. La coopérative des Alpes et de Provence à Marseille écoule la production laitière des Syndicats agricoles du département des Bouches-du-Rhône. La laiterie coopérative du Haut-Var à Guillaumes (Alpes-Maritimes) approvisionne Nice de lait.

§ 5. — **Fabrique de conserves**

La conservation des aliments (1) a pris depuis quelques années une extension considérable. Il faut s'en féliciter, car elle est une conséquence de la généralisation du bien-être si justement recherché par tout le monde.

Ce n'est plus seulement le gourmet qui en profite pour consommer, à tous les moments de l'année, le gibier, les légumes, les fruits qu'on ne peut ordinairement se procurer que dans certaines saisons ; ce n'est plus seulement l'équipage du navire, appelé à de longues campagnes maritimes, qui peut être approvisionné autrement qu'avec des salaisons, mais aussi les classes populaires qui trouvent un grand avantage dans le bas prix des conserves.

Est-il rien de plus agréable et de plus commode à la fois que d'avoir sous la main, en toutes saisons, des mets de toutes sortes.

Avec de meilleurs procédés de fabrication, les préventions du début contre la consommation des conserves ont diminué. L'emploi de celles-ci s'est étendu d'autant plus qu'il offre l'avantage de ne pas

---

(1) François Appert a été le créateur empirique d'un procédé de fabrication des aliments, qui ne cesse pas d'être appliqué et qui a reçu la consécration de la théorie scientique. On lui est redevable de la conservation des aliments par fermeture hermétique Ses premiers essais datent de 1796.

Masson, en 1845, a imaginé une autre méthode, celle de la dessiccation par la chaleur.

être pris à l'imprévu, de permettre la constitution de réserves pour les circonstances exceptionnelles, aussi bien pour les particuliers que pour les administrations publiques.

En outre, l'abondance de la production agricole n'est pas toujours le signe du bénéfice.

Lorsque les marchés regorgent, les marchandises se vendent à vil prix ou restent invendues.

Les agriculteurs doivent donc se préoccuper de cette éventualité en s'enquérant des moyens qui peuvent agir sur le relèvement des cours.

La fabrique de conserves intervient favorablement en dégageant le marché. Les fruits et légumes conservés, transformés, trouvent des consommateurs qui sont bien aisés de profiter des excédents (1).

La fabrication de conserves, marmelades, confitures, fruits confits, est devenue une industrie véritable au lieu d'être une industrie domestique ou accessoire. Elle est d'une grande utilité pour les agriculteurs auxquels elle assure, dans une certaine mesure, un débouché pour la viande, les fruits, les légumes, le lait, les poissons, etc.

Ce genre de fabrication a été entrepris par les intermédiaires. C'est ainsi qu'à Paris, trop souvent les denrées agricoles se vendent à des prix très bas. Il advient même que le produit de la vente ne couvre pas les frais. L'expéditeur s'en plaint et con-

---

(1) *Bulletin du ministère de l'agriculture*, 30 mars 1909, communication du Consul général de l'Irlande sur le débouché ouvert par ce pays aux fruits conservés en sirops.

tinue d'expédier et d'envoyer des fonds à l'appui de ses fruits.

Les intermédiaires en profitent pour s'approvisionner à bon compte.

Ayant la faculté d'acheter à bas prix, le commerce parisien fabrique des confitures qu'il présente ensuite, non sans succès, le moment venu, au concours agricole des produits venant directement de la propriété. L'agriculture est bien bonne de livrer à vil prix ses fruits au commerce parisien et ensuite de lui fournir un palais où, sous le couvert d'une exposition agricole, il fait valoir sa marchandise aux yeux du consommateur.

Groupés en coopératives, les agriculteurs peuvent fonder et organiser des usines de conserves. En même temps qu'ils s'affranchissent de la tutelle des intermédiaires et des entreprises capitalistes, ils bénéficient ainsi eux-mêmes de la plus-value qu'ils savent donner à leurs produits.

Les paysans doivent-ils invariablement tendre à la constitution d'usines coopératives ? La solution varie suivant les régions, les climats, le coût de revient, les produits cultivés. Tantôt c'est l'écoulement à l'état frais qui doit principalement retenir leur attention, tantôt c'est la vente à l'état de conserve ou de marmelade.

Certaines régions se spécialisent dans la culture des primeurs qui ne peuvent être vendues d'une façon rémunératrice qu'à l'état frais, il ne saurait être question de les transformer (1).

---

(1) Les agriculteurs des bords de la Durance, des environs d'Hyères et d'Antibes ne produisent pas en même temps que tout le monde, au

En d'autres pays de grande culture qui font, en plus des céréales et des fourrages, des plantes potagères spéciales en plein champ : pois, haricots, choux, tomates, etc., c'est la quantité récoltée, même vendue bon marché, avec le bas prix de location de la terre, la réduction de la main-d'œuvre, qui permettent au fermier de s'en tirer. Il est certain que dans ces conditions les coopératives de conserves de légumes et de fruits sont avantageuses, bien plus que dans les cas où les frais de revient à l'hectare sont élevés, dépassent 1.000 fr., du fait d'un loyer excessif, de main-d'œuvre, d'engrais coûteux, comme dans le Roussillon (1). Là les prix que donnent les fabriques de conserves sont insuffisants, il faut des ventes à cours plus élevés pour se tirer d'affaire. S'il y a surproduction la coopérative ne fait qu'atténuer un peu la mauvaise situation.

L'usine n'est pas le déversoir des produits qui ne peuvent se vendre sur le marché. Pour la conserve il faut produire d'une façon spéciale, c'est-à-dire que l'usine ne peut accepter que des fruits et des légumes de qualité spéciale et réunissant

---

moment où les marchandises sont à un bas cours ; au contraire, ils font venir en hiver des légumes rares et vendus très cher. Ils pratiquent le forçage et la culture sous châssis.

(1) La production et disponibilité ininterrompue de fruits et légumes les plus variés fait, du marché de Perpignan, le marché horticole le plus régulier de France, un marché approvisionné par des cultures hâtives comme par des cultures d'arrière-saison et hivernales, servi par un territoire de production comprenant, dans un petit rayon dont il est à la fois le centre naturel et commercial, des expositions et climatures les plus variées (Rachel Séverin, l'*Indépendant* du 4 janvier 1911).

certaines conditions de grosseur et de maturité. Dans une année de surproduction elle ne pourra pas assurer la conservation ou la transformation de tous les produits qui étaient destinés au marché.

Néanmoins les coopératives de conserves de légumes et de fruits organisées par des jardiniers administrant eux-mêmes sagement et économiquement leur œuvre peuvent rendre des services. La condition essentielle, c'est de ne pas s'engager à la légère dans une entreprise trop vaste dont les frais généraux et continus pourraient absorber et dépasser les bénéfices.

L'industrie des conserves est une industrie saisonnière qui ne travaille que lorsqu'elle a des matières premières à sa disposition. Elle ne tire donc pas parti de son outillage durant les 12 mois ; elle en tirera bien moins si elle n'est destinée à fonctionner que dans les périodes de surproduction.

On doit dans ces entreprises commencer sur une petite échelle, presque sans frais d'administration. On fait de petits essais les premiers temps. Ils seront généralisés si les résultats sont bons et si les commandes arrivent. Pourquoi fabriquer en quantités des conserves invendables ?

C'est pour cela que les petites usines nous paraissent préférables aux grandes. Plusieurs coopératives locales indépendantes les unes des autres pour leur administration permettent aux sociétaires qui les dirigent de bien les surveiller en faisant leur éducation coopérative et commerciale. Les paysans se rendent mieux compte de la gestion de leur œuvre placée au milieu d'eux. Ils s'y intéressent davantage, peuvent y prêter main forte.

Une grande fabrique compliquée, dont l'accès leur est difficile, d'abord parce qu'elle est plus éloignée, ensuite parce que leur influence propre se trouve amoindrie, noyée au milieu d'autres, quoique bien dirigée, n'inspire pas la même confiance, le même dévouement.

Cette division du travail n'empêche pas les petites coopératives de se fédérer pour l'écoulement des produits ou l'achat des matières premières.

Le syndicat des propriétaires et cultivateurs réunis de Lascours, commune de Roquevaire (B.-du-Rh.), s'est ainsi fondé en 1889, il transforme les câpres et les abricots en conserves les années de surproduction. Certaines années il a été préparé jusqu'à 400.000 kilogrammes de pulpe d'abricot. Au fort de la saison, les livraisons s'élèvent jusqu'à 25.000 kilogrammes par jour.

Les cultivateurs obtiennent de ce chef de leurs produits des prix de 30 à 40 p. 100 plus élevés que ceux que leur consentiraient les négociants.

Les coopératives doivent introduire une distinction des qualités, établir des catégories par un triage préalable des produits. D'autre part elles ne doivent pas manquer de faire connaître aux consommateurs la provenance de leurs conserves par l'application de leur marque, de leur estampille sur la boîte (1).

---

(1) A. Raffalovich. — Les conserves en Allemagne (*L'Economiste français*, 23 janvier 1909, p. 116).

Remy de Gourmont. — Une industrie ingénieuse (*La Dépêche*, 18 novembre 1910 ; *La Vie ouvrière*, 1910) signale les fraudes et falsifications curieuses et éhontées auxquelles donnent lieu les conserves.

Il ne suffit pas de pouvoir conserver des aliments, il faut encore et surtout savoir maintenir avec toutes leurs propriétés de l'état de fraîcheur sans qu'on ait à redouter ni la perte partielle, ni la simple altération.

La nature et le choix des produits, puis le mode de préparation sont incontestablement des modificateurs importants de la qualité des conserves.

Ce n'est que par leur bonté que la marque coopérative acquerra une grande réputation et une grande vogue parmi les consommateurs désireux d'être bien servis.

La dessiccation des denrées agricoles peut s'annexer à l'industrie des conserves. Les produits desséchés, comprimés ou cassés offrent également pour les coopératives un grand avantage : la facilité de leur emballage et la modicité de leur transport. Il n'y a pas de poids mort comme pour les conserves en boîte dont il faut déduire le liquide et le récipient.

§ 6. — **Conservation par le froid**

La conservation des produits agricoles doit être au premier rang des préoccupations des agriculteurs. L'usine est venue offrir un débouché nouveau à ces produits. L'industrie du froid artificiel semble appelée à en compléter les avantages économiques (1).

La chaleur naturelle et artificielle n'est pas seule bienfaisante. Si l'agriculteur lui doit une partie de

---

(1) Cette découverte est due à Charles Tellier qui eut l'idée de substituer la machine à froid à la glace.

sa richesse, il pourra et devra aussi tirer grand profit du froid produit par l'homme.

Le froid industriel lui permet notamment de rechercher de nouveaux débouchés et de s'assurer le maintien de ceux qu'il possède par des fournitures irréprochables en qualité et fraîcheur.

On peut ramener à deux procédés les applications du froid : la congélation et la réfrigération dans des chambres froides à air sec. Les premiers essais ont été malheureux, parce que l'on s'est préoccupé de conserver les produits animaux ou végétaux par la congélation, obtenue à une température au-dessous de zéro allant parfois jusqu'à moins 25 degrés.

Mais ce n'est pas impunément qu'une viande ou un fruit sont soumis au gel. Les liquides organiques se congèlent, et les agents de corruption sont neutralisés ; quand survient le dégel, l'objet ne se reconstitue pas avec ses qualités premières et les ferments de corruption agissent avec une activité renforcée.

Il en va autrement si on s'en tient à une simple réfrigération. En ramenant la température des chambres de dépôt au voisinage de zéro, sans l'atteindre, on arrête les fermentations putrides, sans altérer les qualités constitutives du produit. Une température voisine de 5 degrés suffit dans la pratique à préserver les denrées de la corruption.

L'idéal à réaliser serait d'éviter la dépréciation des produits agricoles périssables provoquée par l'encombrement des marchés pendant les grandes périodes de production. Le moyen le plus rationnel d'y parvenir serait de les faire séjourner provisoire-

ment dans les entrepôts frigorifiques jusqu'à ce que le marché soit devenu meilleur.

La cueillette des fruits mûrs et de certains légumes ne peut être différée quoique les marchés soient encombrés, il serait très profitable d'utiliser les frigorifiques dans les centres de production, pour une partie de la récolte. De cette manière les agriculteurs pourraient modérer les expéditions.

Cependant les denrées conservées pendant trop longtemps risquent de perdre leur saveur alors qu'elles gardent leur plus belle apparence.

A l'heure actuelle les fruits consommés hors saison se vendent à des prix plus élevés, mais la quantité vendue est bien moindre.

Bien des progrès pratiques restent encore à accomplir. Lorsqu'on arrivera à réaliser une conservation parfaite et économique la consommation s'en développera et offrira un intérêt de premier ordre.

D'une façon immédiate, le froid industriel est destiné à rendre des services considérables au commerce des denrées agricoles périssables au point de vue des transports.

Les progrès, en voie de se réaliser, permettront aux régions spécialement dotées par la nature pour la production fruitière et maraîchère de présenter des fruits mûrs à point, des légumes parfaitement frais qui ne subiront plus la dépréciation endurée par les provenances lointaines.

La conservation par le froid des fruits et autres produits agricoles permettra aux producteurs d'expédier leurs denrées sur chaque marché de consommation au fur et à mesure, non pas de la maturité, mais bien seulement des besoins présumés, et

d'atteindre des marchés actuellement hors de leur portée parce que trop éloignés. En même temps qu'on se prémunira contre l'avilissement des cours par la trop grande abondance de l'offre, on fournira des produits meilleurs et ayant tout leur poids. Enfin la saison des fruits frais sera sensiblement prolongée, ce que ne regretteront point les consommateurs.

A cet égard nous avons beaucoup à faire. Le développement de la culture fruitière et maraîchère dans nos départements du Sud-Est et du Sud-Ouest est précisément subordonnée à l'extension des débouchés.

D'autre part, il est indispensable d'apporter sur les marchés du nord de la France ou de l'Europe septentrionale des fruits ou légumes de primeurs dans un état parfait de conservation.

Nous avons un très sérieux intérêt à organiser notre outillage, car nous nous trouverons prochainement en concurrence sur les marchés étrangers comme ceux de Londres, avec des producteurs très éloignés, mais qui ont déjà réussi à faire des expériences pleines de succès. Des navires pourvus de chambres frigorifiques ont amené à Londres des chargements considérables de tomates provenant de la Floride, de pêches, de poires, de prunes provenant de la Californie.

Nous sommes bien mieux placés que les Américains pour approvisionner les marchés anglais, à la condition de savoir conserver aux produits de nos jardins la fraîcheur et la saveur que recherchent précisément les consommateurs. Notre situation en Europe est absolument privilégiée : l'Angleterre, la Belgique, la Hollande représentent un marché de

100 millions d'habitants qu'il s'agit de conquérir ou tout au moins de partager avec nos rivaux des Etats-Unis et les producteurs continentaux qui savent se donner, par le développement des institutions coopératives, l'organisation industrielle et commerciale qui leur facilite l'écoulement des denrées agricoles.

Les nombreuses transformations que peuvent recevoir les produits agricoles et dont nous n'avons examiné qu'une faible partie sont le prélude de la vente.

CHAPITRE V

COOPÉRATIVES DE VENTE

La vente en commun des denrées agricoles offre pour les agriculteurs des avantages considérables dont nous signalerons les principaux :

1° Suppression des intermédiaires ;

2° Régularisation des cours et extension des débouchés ;

3° Garantie d'authenticité des produits ;

4° Facilité et économie dans les transports.

§ 1. — Suppression des intermédiaires

Si c'est déjà un beau résultat d'être arrivé à bien cultiver, d'avoir de beaux produits, en un mot de produire bien, beaucoup et à meilleur compte, — quoique encore bien des progrès restent à accomplir dans la voie de l'amélioration de la production agricole, — l'activité du paysan ne doit pas s'arrêter là. Ce n'est pas tout que d'obtenir de meilleures

récoltes, il faut en outre que les denrées à la production desquelles l'agriculteur est spécialisé, se vendent facilement et avantageusement.

Il devient indispensable d'assurer aux produits agricoles un écoulement régulier et rémunérateur.

L'agriculture ici encore doit prendre modèle sur l'industrie qui ne se borne pas à faire de la bonne marchandise. Lorsque celle-ci est créée elle cherche à la vendre dans les meilleures conditions possibles, en évitant de se mettre entre les mains d'intermédiaires et de spéculateurs qui lui prendraient le plus clair de ses bénéfices.

A côté de l'organisation technique, il y a le problème économique de la vente, du débouché. Isolés, les ruraux ne connaissent ni les cours, ni les exigences, ni les préférences des consommateurs, ne savent pas diriger les approvisionnements, constituer des réserves utiles.

A la lumière de leurs investigations et de leur expérience raisonnée, les paysans acquièrent le sens de leur faiblesse. Conscients de leur impuissance et aussi de la courte durée de leurs efforts individuels, ils sont naturellement portés à s'unir en vue de fins communes que leurs propres facultés ne leur permettent pas de réaliser seuls. Mais ce n'est pas toujours facile de décider des hommes qui vivent sur leur propre terre et de son exploitation à aliéner apparemment une parcelle de leur indépendance. Erreur flagrante et grossière, ils ignorent qu'isolés, ils perdent leur aisance, ils ne connaissent pas leurs intérêts, ceux qui aveuglément refusent de fortifier le faisceau des énergies indivi-

duelles. Ils ont des intérêts communs avec tous les voisins et doivent se grouper pour les défendre.

Le fait qu'un producteur, n'offrant sur le marché qu'une petite quantité de marchandises, est beaucoup plus à la discrétion des intermédiaires qu'une coopérative, joint à la perspective de débouchés plus étendus, a amené la formation de nombreuses organisations coopératives de vente.

Le groupement coopératif est, pour la petite et la moyenne propriété, non seulement un avantage, mais encore une condition d'existence (1). Il vient lui conférer, lui infuser les avantages de la production en grand, sans faire disparaître l'autonomie de l'exploitation individuelle (2). C'est le véritable moyen de sauver la petite propriété que de lui donner les facilités et les avantages de la grande exploitation (3).

Nous avons vu que tout le bénéfice du labeur du paysan est englouti dans la bourse de l'intermédiaire, qui garde pour lui une grosse partie de différence entre le prix que retire l'agriculteur de ses produits et celui que le consommateur paie pour se procurer ces mêmes denrées.

Les coopératives de consommation ont affranchi les consommateurs adhérents de ce tribut onéreux, ne répondant à aucun service rendu. Elles vendent,

---

(1) Nous n'en voulons pour preuve que les multiples réformes législatives qui interviennent en faveur de la petite propriété rurale.

(2) G. Blondel. — Etude sur les populations rurales de l'Allemagne et les crises agraires.

(3) Sylvestre. — Œuvre des Syndicats agricoles dans l'organisation collective de l'achat et de la vente.

en général, au prix courant, et, enfin d'exercice, le boni est distribué, non pas aux actionnaires, mais aux consommateurs eux-mêmes, au prorata de leurs achats.

Les coopératives agricoles, en essayant de diminuer sinon de supprimer les courtages successifs qui grèvent les denrées du sol depuis le champ jusqu'à la ville qui les consomme et d'opérer les transformations industrielles auxquelles ils peuvent donner lieu, rendent un service semblable à ce point de vue.

L'idéal, en la matière, ce serait l'entente de ces organisations jumelles afin d'écarter définitivement l'intermédiaire parasite. Dans le cadre économique actuel cette solution réaliserait la vente directe par le rapprochement des producteurs et des consommateurs organisés.

Voilà les trusts de l'avenir : celui des producteurs et celui des consommateurs. Autant dire qu'ils n'en feront qu'un, les consommateurs, producteurs souverains, ayant éliminé toutes les bouches inutiles.

Ce résultat ne peut être acquis que par une organisation méthodique en coopératives particulières et la fédération des unes et des autres.

Les coopératives, tant qu'elles restent isolées, sont nécessairement faibles ; elles sont livrées à leurs propres ressources, à la merci des fluctuations incessantes dans le nombre de leurs adhérents et dans les prix des marchandises. Fédérées, elles profiteront des expériences de leurs aînées et éviteront ces débâcles qui, quoique très rares, tendent à créer un fâcheux état d'esprit.

Leur fédération par catégories et par régions

substituera l'unité organisée au morcellement des efforts locaux, afin de ne pas consister en une mesquine et passagère concurrence aux maisons de commerce, mais en une forme nouvelle d'organisation du mécanisme productif et commercial dans son ensemble.

Tout comme les coopératives de consommation, les coopératives agricoles doivent tendre à se fédérer régionalement et nationalement. Cette confédération, à laquelle on arrivera par étapes et par opportunité, sera la pensée agissante, dirigeante et inspiratrice des groupements ruraux ; par son action étendue à tous les rouages du commerce des produits agricoles de notre pays, elle évitera ces fraudes, ces spéculations et ces trafics que nous voyons se produire de nos jours au détriment des efforts des producteurs, de la santé et de la bourse des consommateurs.

En France, si habitués que nous soyons à la centralisation politique, nous avons beaucoup de peine à comprendre l'utilité de la centralisation économique. Le grand frein qui arrête trop souvent l'essor des mouvements sociaux les plus intéressants et les plus féconds, c'est le fractionnement, le morcellement des groupes et des associations. Nous sommes restés dans notre vie économique des individualités, ou pour mieux dire des particularistes. Jaloux de l'autonomie de nos associations autant que de celle de notre vie, nous ne nous apercevons pas qu'en matière économique cette pulvérisation

des efforts aboutit en somme à nous laisser désarmés vis-à-vis des plus forts (1).

En ce qui concerne l'agriculture la semence jetée par les coopérateurs militants à travers le pays apportera plus de vie nouvelle, plus de forces dans le mouvement des mondes. Sous la poussée de l'évolution qui s'accomplira méthodiquement l'esprit de la coopération solidariste et unitariste se dégagera fatalement de tous les frottements, de la fusion d'éléments de divers pays, de diverses catégories, marchant pour instaurer un système meilleur quoique de conception philosophique différente, mais épris de mieux-être et d'avenir meilleur. L'on rêve déjà d'unité. Elle se fera sous la poussée du désir et de la nécessité de l'organisation rationnelle et logique des choses. C'est l'aboutissant normal de tous les organes aussi bien dans l'ordre naturel que dans l'ordre social, la résultante de leur force d'action.

Les jeunes générations subiront davantage cette influence, la coopération agricole donnera une orientation plus vaste et plus large à l'action coopérative (2).

Sur le terrain national, le premier qui nous intéresse, le mouvement coopératif français trouvera dans la concentration salutaire de ses forces les éléments d'une prospérité qu'il est loin d'avoir connue jusqu'ici.

---

(1) Ch. Rist. — Les progrès coopératifs (Chronique économique du *Petit Méridional*, 24 octobre 1909).

(2) Xavier Guillemin. — Vue d'avenir (*L'Humanité*, 18 avril 1910).

Les coopératives agricoles doivent prendre les procédés commerciaux et non se transformer en commerçants. Elles ne doivent pas se laisser entraîner par l'esprit commercial et oublier la solidarité étroite qui les unit les unes aux autres.

Il ne faut pas que, les unes voulant mettre à profit les avantages particuliers dus à la proximité des moyens de transports : voies ferrées ou canaux, les autres désirant profiter de la fertilité de la terre possédée par leurs adhérents ou encore de la clémence du climat ou de la situation acquise, elles se fassent concurrence, se dressent les unes contre les autres et se combattent à coup de tarifs plus ou moins réduits.

Si elles s'abandonnaient sur ce terrain, leur action serait nulle au point de vue social et inopérante au point de vue économique.

A base locale plus ou moins étroite, restreinte à la commune, étendue tout au plus à la surface d'un canton, les coopératives ne resteront pas nécessairement isolées. A mesure qu'elles prennent plus d'importance, leur fonction s'amplifie et se perfectionne, leur fonds social augmente, et, en même temps, la quote-part de chaque associé dans ce bien commun. Ces sociétés ont une tendance expansive. Elles forment, pour atteindre une plus grande puissance économique, des fédérations qui, à leur tour, tendent à se confondre en une confédération. Elles réalisent dans leurs unions les mêmes avantages que les membres ont trouvé en elles, constituant par le groupement d'opérations communes, des organes régionaux et centraux où elles coordonnent la représentation effective de leurs intérêts.

L'évolution économique s'impose. Nous assistons dans le commerce, l'industrie, la banque à une concentration de plus en plus intense.

En agriculture, si l'exploitation immédiate de la croissance animale et végétale peut rester divisée, la transformation et la vente devront se concentrer nécessairement. C'est la coopération unitaire qui le leur permettra.

Il existe, à l'heure actuelle, plusieurs fédérations régionales de sociétés coopératives.

Il s'est formé à Paris une Fédération nationale des coopératives agricoles, qui s'est affiliée à la confédération internationale des sociétés coopératives agricoles.

Un mouvement d'affaires s'est-il déroulé entre les diverses coopératives ? Les coopératives agricoles qui se forment ne sont pas composées d'ouvriers agricoles non possédants, mais de petits et moyens propriétaires qui restent généralement en dehors de la sphère des coopératives de consommation socialistes ou neutres. Elles n'ont pas eu davantage de relations suivies avec les coopératives de consommation bourgeoises.

On cherche à réagir contre cet antagonisme sous toutes ses formes et à nouer des rapports suivis entre les coopératives de consommation et les coopératives agricoles.

Dans les Congrès agricoles européens et spécialement dans chaque Congrès de « L'Alliance coopérative internationale », la question est mise à l'or-

dre du jour mais ne trouve pas de moyens pratiques qui en assurent l'application (1).

Toutefois la coopération tend aujourd'hui à pénétrer dans son véritable terrain, à englober les petits et moyens propriétaires, les fermiers, les métayers, etc. Elle se démocratise, emportant par son souffle régénérateur l'adhésion et le concours des masses paysannes.

Jusqu'à aujourd'hui, il n'y a guère que les coopératives agricoles socialistes qui, animées par le même idéal social que les coopératives de consommation ouvrières, arrivent à avoir avec celles-ci des relations continues.

Si nous examinons les principales difficultés qui se sont opposées à leur entente, nous y trouvons surtout l'égoïsme corporatif.

Les agriculteurs ont eu la prétention de garder pour eux seuls les bénéfices que prélèvent les intermédiaires et n'ont inspiré aucune sympathie à la clientèle coopérative.

D'autre part, méconnaissant le goût des consommateurs coopératistes, ils ne se conforment pas à leurs exigences.

Pour ces diverses raisons, les coopératives de consommation ont préféré s'adresser au gros commerce. Et il faut tout dire, sans mettre en suspicion l'honnêteté de qui ce soit, le commerce a souvent su intéresser des administrateurs ou des gérants de coopératives afin d'obtenir leur clientèle.

Par le rapprochement des deux formes d'organi-

---

(1) Voir Gide. — *Revue d'économie politique*. 1900 ; comptes rendus des congrès annuels.

sations on arriverait à la solution de ce problème économique qui consiste à rendre la vie plus facile pour le consommateur et le bénéfice suffisant pour le producteur.

Les coopératives agricoles ne peuvent pas songer de but en blanc à supprimer tous les intermédiaires et à détailler elle-mêmes aux consommateurs. Cela est impossible dans l'état économique actuel.

Elles doivent arrêter la multiplication abusive des intermédiaires, les ramener à leur véritable rôle qui est de faire passer les produits le plus rapidement possible des mains des producteurs entre celles des consommateurs.

Elles doivent tout d'abord s'affranchir de l'intermédiaire local, remplir elles-mêmes son office par l'organisation collective de l'expédition s'il s'agit de fruits à consommer à l'état frais, soit par la transformation industrielle coopérative s'il s'agit de fruits à conserver ou à transformer.

C'est le premier pas que tentent les coopératives agricoles que nous voyons naître chaque jour. Comme le temps manque au producteur et au consommateur pour se rencontrer au gré de leurs besoins et que les moyens leur font encore défaut pour arriver à s'entendre, les intermédiaires sur les centres éloignés groupent les offres et les demandes pour contenter l'une au moyen de l'autre en temps opportun.

Par une forte et méthodique organisation coopérative on arrivera à diminuer leur nombre disproportionné avec les besoins, à faire de ces directeurs de l'échange de simples auxiliaires entre la production et la consommation.

De cette façon vendeurs et acheteurs pourront débattre les prix librement.

Comme les groupements de consommateurs les services publics constituent une clientèle dont l'accès semble facile aux producteurs groupés.

Les marchés directs, les adjudications publiques de fournitures donnent lieu à un large écoulement soustrait à l'action des intermédiaires. Il serait facile à la coopérative de répartir les livraisons à faire entre ses membres.

C'est, en outre, l'intérêt évident de nos grands services publics de susciter une concurrence nouvelle destinée à abaisser les prix offerts et de pouvoir s'alimenter aux sources même de la production.

Pour ménager aux coopératives cette importante clientèle, il faudrait étendre, par analogie, à ces sociétés, les prérogatives dont jouissent dans l'industrie les associations ouvrières de production. Un décret du 4 juin 1888 donne, en matière de travaux publics, la préférence à ces sociétés sur les entrepreneurs privés, au cas d'égalité de rabais. On devrait accorder de même dans les adjudications de fournitures de denrées agricoles pour l'armée, la marine, etc., la préférence à prix égal aux soumissions émanant de coopératives agricoles.

Du jour au lendemain la coopérative ne pourra bouleverser les habitudes commerciales. Là où elle devra subir le commissionnaire, elle le contrôlera sérieusement. Ailleurs elle approvisionnera le commerce de détail, les gros consommateurs, hôteliers, restaurateurs qui peuvent constituer une clientèle facile à gagner ; ailleurs enfin, il sera judicieux d'ouvrir un magasin pour la vente au détail. Ce sys-

tème d'écoulement fournit des résultats généralement médiocres en comparaison des embarras et des difficultés qu'il entraîne. La vente collective de fortes quantités en livraisons échelonnées est plus avantageuse, moins compliquée. Elle répond mieux au vœu des adhérents parce qu'elle offre un écoulement sérieux et continu.

En raison de l'accroissement continu de la population parisienne, l'approvisionnement des halles et des marchés de Paris préoccupe les agriculteurs. La vente des fruits et légumes y est particulièrement intéressante pour les coopératives agricoles qui y ont trouvé jusqu'ici des obstacles sans nombre par suite de la prédominance des intermédiaires (1) et des facilités qu'était venu leur accorder l'article 61 du règlement d'administration publique rendu en Conseil d'Etat, le 8 octobre 1907.

Malgré l'esprit et les dispositions formelles de la loi du 11 juin 1896, ce règlement avait ouvert le carreau des halles de Paris aux approvisionneurs non producteurs.

La Fédération des syndicats agricoles et horticoles de la Seine et de Seine-et-Oise intenta un recours pour excès de pouvoirs devant le Conseil d'Etat qui statua dans les séances du 30 juin et du 7 juillet 1911 (2).

Désormais les approvisionneurs non producteurs ne peuvent plus vendre sur le carreau des halles.

---

(1) Lair. — La culture maraîchère dans les environs de Paris et son commerce (*Revue économique internationale*, 1908, 4, 575).

(2) *Gazette des tribunaux*, 28, 29 et 30 août 1911.

Cet emplacement situé à l'intérieur du périmètre des halles est réservé aux producteurs agricoles seuls.

Un règlement de police de mars 1912 vient consacrer cette jurisprudence en précisant les conditions auxquelles les coopératives et syndicats peuvent vendre leurs produits sur les carreaux des halles. Ils ne peuvent percevoir aucun pourcentage sur la vente. En outre, ils peuvent se faire représenter par un employé rétribué et ne prélevant aucune commission.

Il appartient aux producteurs de denrées agricoles de s'organiser coopérativement afin de bénéficier de l'équitable faveur dont jouira désormais la vente directe à Paris.

Mais dans leurs opérations de vente les coopératives agricoles ne doivent pas avoir pour but la recherche d'un profit réalisé, comme le bénéfice capitaliste, aux dépens de la masse des consommateurs, mais d'élaguer leurs relations avec ces derniers, de toutes les intrusions onéreuses à la circulation et à l'écoulement des produits agricoles. Elles doivent donner aux produits leur qualité d'objet de consommation et non de gain. Y réussiront-elles ? Nous l'espérons, parce que la coopération qui n'a d'autre but que le profit doit forcément dégénérer, elle n'est plus qu'une entreprise capitaliste.

§ 2. — Extension des débouchés et régularisation des cours

A la faveur des ressources financières qu'elle devra à l'apport de chacun de ses adhérents la coopérative réalisera à leur profit l'extension des

débouchés et l'exploration continue et directe des marchés intérieurs et extérieurs.

C'est dans la clairvoyance et la droiture de sa politique internationale, le rayonnement de sa pensée et surtout l'expansion au dehors de son industrie, de son commerce qu'un peuple doit chercher désormais les éléments d'une puissance propre à assurer la prospérité de son avenir et la grandeur de ses destinées.

Notre commerce extérieur progresse lentement et nous avons tout lieu de ne pas nous déclarer entièrement satisfaits. C'est ainsi que pour les produits agricoles qui nous intéressent uniquement dans cette étude il ne saurait échapper à aucun esprit informé que sur certains marchés, comme l'Angleterre, nos exportations ont diminué non seulement du fait de la rivalité de pays neufs, mais encore par suite de la concurrence mieux organisée et plus active des vieilles contrées d'Europe (1).

Il importe pour nous de ne rien négliger pour sortir de cette stagnation et assurer notre avenir économique. D'une part l'élargissement de nos transactions extérieures, en particulier de nos exportations, ne peut qu'accélérer l'enrichissement du pays. D'autre part, en exportant davantage nos produits, nous n'accroissons pas seulement l'opulence de la France, mais aussi son prestige et sa renommée : « L'influence suit la marchandise. »

C'est d'un élan combiné et coordonné des initia-

(1) Rapport de M. Jean Périer, attaché commercial à l'ambassade de France à Londres.

tives et des énergies particulières qu'il faut attendre une plus grande prospérité de notre trafic extérieur. C'est aussi de l'accommodation à notre caractère national des méthodes commerciales qui ont contribué à rendre si redoutable la rivalité de nos compétiteurs étrangers.

Les efforts nécessaires pour conserver les débouchés existants et en ouvrir de nouveaux seront, il ne faut pas se le dissimuler, plus grands d'année en année, car on marche sur un sentier de plus en plus battu par de nombreux concurrents.

Pour ce qui concerne la France, l'observation et l'étude des marchés sont aisées. Le goût du bien-être et les moyens de le satisfaire vont généralement en augmentant. Au nom de l'hygiène, la consommation des fruits, des légumes, des œufs, du beurre, du fromage est recommandée. Les agglomérations importantes ont, à cet égard, des besoins croissants. De grandes régions industrielles, le Nord, l'Est, voient leur population augmenter. Paris, enfin, notre débouché par excellence, fait apprécier nos produits du monde entier, qu'il les offre à ses visiteurs ou les réexpédie sur les grands centres de consommation. Il centralise et revend les produits de choix qu'on lui envoie d'un peu partout.

Les marchés étrangers sollicitent de nouvelles énergies ; il faut en étudier les conditions et reconnaître sur place la manière dont nos produits peuvent être vendus. Nous n'aurons un écoulement assuré sur le marché mondial qu'à la condition de nous préoccuper des moyens pratiques mis en usage dans les pays qui font plus d'affaires que

nous. Nous devons étudier la géographie, les mœurs, les usages, la langue des pays avec lesquels nous voulons entrer en relations.

La connaissance exacte des besoins du consommateur éloigné et étranger, l'application à satisfaire ses goûts, à suivre ses préférences, l'acceptation de ses modes de payement sont les conditions indispensables du succès en matière de commerce extérieur.

Le producteur doit exercer une action directe auprès de la clientèle. Cette action sera permanente, et, suivant les exigences des milieux divers où elle s'exercera, devra se traduire par une publicité toujours renouvelée, des tournées commerciales, des agences locales et même des dépôts de marchandises.

On conçoit que la recherche et la satisfaction méthodiques de la clientèle ainsi préconisées entraînent des frais considérables.

Or, on constate, en France, que l'agriculture qui y fait encore vivre, en dépit de la désertion de nos campagnes, presque la moitié de la population et l'industrie proprement dite se trouve en assez grande partie livrée aux mains de petits et moyens propriétaires. Ce caractère démocratique de notre production, en regard des charges onéreuses du trafic international hors de proportions avec les ressources d'entreprises agricoles de petite et moyenne importance, nous paraît expliquer notre stagnation commerciale.

Nous ne voulons pas ici nous faire l'écho des reproches d'inertie, de manque de courage adressés à nos paysans, car nous savons la faiblesse de leurs

moyens d'action, l'isolement où ils se trouvent encore, la contrainte de préjugés, la main-mise des intermédiaires sur la circulation des marchandises. Ces reproches doivent plutôt s'adresser aux détenteurs de capitaux, patriotes de surface, qui envoient leurs fonds à l'étranger au lieu d'aider les entreprises françaises.

Cela va-t-il donc tenir en échec dans la concurrence internationale, un pays bien placé, à d'autres égards, pour y prendre avantageusement son rang.

La France peut, en effet, fournir des spécialités difficilement imitables, des produits de choix dus à la douceur de son climat comme aux qualités et au relief de son sol et très recherchés par la clientèle aisée et ouvrière. Il faut adapter l'activité productrice aux lourdes nécessités du commerce extérieur pour tirer le profit qu'une exportation plus active peut donner en dépit des obstacles du milieu économique.

L'organisation coopérative, par la coordination méthodique des efforts et des personnes que rapproche la similitude de leurs conditions, apporte la solution de ce problème, car elle renferme, en ses flancs, les forces d'un peuple : l'énergie individuelle vivifiant l'énergie d'association.

Elle permet d'augmenter la capacité productrice et commerciale et d'éviter les mécomptes auxquels peut donner lieu la vente au loin. Elle peut déléguer un ou plusieurs de ses membres ou des agents chargés d'étudier les marchés étrangers et de présenter, s'il y a lieu, des marchandises. Les frais de voyage et de déplacement seront facilement supportés par les coopérateurs. Le résultat des constata-

tions faites sera relaté en un rapport lu, commenté et distribué à ses membres.

La plus grande aptitude commerciale du groupement se manifeste encore autrement. Mieux informé, ayant un rayon d'action étendu, il dirige la marchandise sur les points où sa vente sera la plus rémunératrice, assure ainsi l'alimentation des grands centres et empêche plus d'une manœuvre de spéculation au préjudice des agriculteurs et des consommateurs.

Des pays d'industrie intensive, comme la Belgique, l'Allemagne, l'Angleterre, ne produisent plus depuis maintes années, le blé, la viande, les légumes, indispensables à leur consommation. Il leur faut recourir au dehors. Ils vendent des objets manufacturés et achètent des aliments. Chez les Anglais, l'insuffisance agricole est presque effrayante (1). Elle ne l'est pas moins chez les Belges. Elle devient plus angoissante d'année en année chez nos voisins de l'Est.

La France s'est trouvée jusqu'ici en excellente posture : son troupeau, ses emblavures, son vignoble, son verger et son potager lui permettent, hors les temps difficiles, de compter sur ses propres ressources pour vivre et même d'en exporter une bonne partie.

---

(1) Notre exportation de produits alimentaires en Angleterre compte environ pour 900 millions annuellement. Sur ce total, les fruits et primeurs figurent pour plus de 100 millions de francs. Cette branche de la production agricole, fruits et primeurs, constitue la portion de nos ventes la plus complémentaire de la production britannique et aussi la plus stable. C'est donc de ce côté que doit se porter l'effort méthodique de nos producteurs.

En dépit de toutes ces circonstances propices, il nous faut constater que l'exportation de certains produits agricoles a diminué, que, pour les autres, elle est restée stationnaire (1), tandis que des pays moins favorisés et plus éloignés, comme le Canada, l'Australie, la Russie, ont vu leurs envois augmenter d'année en année.

Le marché anglais nous en fournit un intéressant exemple.

Dans l'espace de vingt ans un tout petit pays, le Danemark (2), nous a singulièrement distancés. En 1880, nos importations de beurre en Grande-Bretagne dépassaient de beaucoup celles des Danois. Aujourd'hui nos envois sont tombés à 45 millions de francs. Les ventes du Danemark atteignent le chiffre de 280 millions, elles sont à peu près la moitié de l'importation totale.

Pour les œufs, mêmes constatations, même déchéance. Il y a quinze ans, nous en importions sur le marché anglais pour 28 millions de francs ; les envois du Danemark ne dépassaient pas 16 millions. Consultons les statistiques actuelles. La situation est renversée. Nous n'expédions plus que pour 10 millions, tandis que les ventes du Danemark sont montées à 40 millions.

Pour les beurres et les œufs nos ventes en Angleterre ne dépassent pas 70 millions. Pour les mêmes

---

(1) Zolla. — Commerce des produits agricoles (*Revue politique et parlementaire*, 1907).

(2) Le Danemark, à peu près 14 fois plus petit que la France, n'a que 2.500.000 habitants, possède environ 1.100 beurreries coopératives, 800 coopératives pour le ramassage et la vente des œufs.

produits les ventes du Danemark dépassent 300 millions.

A quoi tient cette chute ? A quoi attribuer le fléchissement de nos ventes ? Pourquoi, par exemple une région comme la Normandie, qui possède les herbages les plus substantiels de l'Europe, s'est-elle laissée évincer du marché anglais par le Danemark, pays moins favorisé ? Pourquoi la vente des œufs si appréciés partout et pour la production desquels nous possédons des races de premier choix, comme pour celle du lait, est-elle chaque année en diminution ?

Pourquoi enfin l'exportation de nos vins, de nos légumes, de nos fruits, ne fait-elle pas le progrès que l'on serait en droit d'en attendre ? Cela tient à l'absence de fortesorganisations coopératives. Pour le beurre nous n'avons pas su, comme le Danemark, organiser des laiteries coopératives, des fruitières qui fabriquent le beurre par grande masse et lui donnent une uniformité absolue de qualité et de goût. Pour les œufs, nous n'avons pas su commercialiser notre production et appliquer les procédés d'assemblage, de triage, d'emballage imaginés par les Danois dans 800 coopératives. Pour les vins nous n'avons pas constitué de caves communes, sauf depuis la récente crise viticole. Pour les fruits et légumes, nous n'avons pas su créer un réseau de coopératives d'exportation, expédiant elles-mêmes sur les marchés extérieurs.

Ce défaut d'organisation est d'autant plus regrettable que ces produits trouvent de plus en plus un débouché facile à l'extérieur.

L'Angleterre, la Belgique, l'Allemagne, tendent à

se spécialiser dans la production industrielle et demandent de plus en plus aux pays agricoles leur alimentation qui progresse au fur et à mesure des améliorations de la classe ouvrière. La Suisse, les pays scandinaves, la Russie, recherchent les produits des pays à climat plus tempéré. Or nous sommes un pays très agricole à climat doux et particulièrement propice à la production de tous les produits de la terre (1).

Il y a intérêt urgent à s'organiser méthodiquement, en vue de la commercialisation et de l'exportation des marchandises agricoles. Il y a vingt-cinq ans environ, les Danois vivaient avec peine sur leur sol d'une fertilité moyenne, parce qu'ils travaillaient isolément. Quelques hommes d'initiative s'avisèrent de fonder des associations, de production d'abord, de vente ensuite. Les coopératives s'étendirent peu à peu et se fédérèrent afin de coordonner et de multiplier leur action économique.

L'expérience prouve que si nous savons nous organiser nos débouchés s'étendent et assurent un écoulement rémunérateur aux produits agricoles. Faut-il fournir des exemples à l'appui de cette opinion ? On nous permettra d'indiquer sommairement les efforts méritoires faits pour étendre les débouchés des fraisiculteurs par le syndicat du Comtat à Carpentras.

Entre les localités de Pernes, Monteux, Carpentras, de vastes étendues de terrain, autrefois incultes, sont devenues, grâce aux eaux du canal de la

---

(1) A. de Céris. — Commission technique d'horticulture (*Journal d'agriculture pratique*, 1909, 2, 524).

Durance et au labeur des habitants, de véritables jardins ; des centaines de fermes construites avec un certain luxe, et disposées çà et là au milieu de la verdure, ont remplacé de vastes solitudes.

Il y a quinze ans, le seul débouché important par la vente des fraises était le marché de Paris qui, par sa concentration, dictait ses lois au point de vue des prix. En 1897, quelques tentatives avaient été faites pour atteindre le marché de Londres : elles avaient complètement échoué.

Le syndicat agricole du Comtat entreprit de résoudre ce problème difficile.

M. G. Maurin, avocat, l'un des initiateurs du mouvement syndical, mit au service de cette association son dévouement et ses connaissances. Les difficultés de transport surmontées, le syndicat entra en relations directes avec une grande maison de commerce de Londres. Il fit fabriquer des emballages et, le 3 mai 1897, fit son premier envoi, sur la place de Londres, accompagné par un délégué. Les avances nécessaires à cette expédition atteignirent la somme de 1.000 francs ; comme les réserves du syndicat n'étaient pas suffisantes pour les couvrir, on ouvrit une souscription parmi les membres pour obtenir le complément. L'essai réussit et les fonds furent remboursés (1).

Le syndicat a ouvert de nouveaux débouchés en Suisse et en Allemagne.

La production des fraises a pris un essor merveil-

(1) Voir rapport de M. H. Laval, président du syndicat du Comtat (Compte rendu du Congrès international des syndicats agricoles, Paris, 1900).

leux. Plus de quatre millions de kilog. sont expédiés chaque année du Comtat à destination des marchés français et étrangers. Cette quantité considérable correspond à une recette de près de deux millions, du 20 avril au 1er juin ; elle fait vivre et prospérer toute une population intelligente et laborieuse.

Bien que très disséminées des coopératives s'organisent un peu partout. Entre toutes il convient spécialement de citer celles de la Charente et du Poitou, puis viennent celles du Quincy-du-Pecq, de Bounières, de Bennecourt, de Limetz, l'union maraîchère de Saint-Omer, le syndicat de Gaillon qui est un véritable modèle d'organisation commerciale, le syndicat des maraîchers de Tourlaville ; la laiterie coopérative de Tennil, la coopérative-œufs d'Echiré, le syndicat des fermiers fraisiéristes de Plougastel, le Roussillon primeuriste, etc.

Nous sommes obligé d'en omettre, fort nombreuses et hardies, que nous ne pouvons signaler dans le cadre restreint de notre étude (1).

Sans liaison entre elles ces organisations s'ignorent le plus souvent, vivent isolément les unes à côté des autres et négligent ainsi de s'assurer le progrès mutuel de leur expérience. Grouper des agriculteurs pour former une coopérative est assurément quelque chose. Mais l'œuvre est incomplète. Il importe qu'à leur tour les coopératives se groupent entre elles.

Ce n'est qu'en se fédérant que les coopératives agricoles de Danemark, de Hollande et d'Italie ont

---

(1) Voir E. Poher. — Le commerce des produits agricoles, et l'*Annuaire de l'agriculture et des associations agricoles.*

réussi à atteindre un haut degré de prospérité. Ce n'est qu'à cette condition que nos coopératives trouveront le moyen d'étendre nos exportations dans le monde.

Par l'étendue de leurs débouchés et leur organisation commerciale, les coopératives agricoles obtiennent des prix plus élevés en même temps que, par leur action continuelle, elles régularisent les cours.

Dans ce but, elles doivent régulariser la production, c'est-à-dire vulgariser les variétés ne mûrissant pas à la même époque. Par la sélection de qualités et de variétés préférées sur les centres de consommation, elles peuvent livrer pendant plusieurs semaines de beaux produits, au lieu d'inonder pendant quelques jours seulement les marchés européens (1).

Les coopérateurs eux-mêmes doivent s'astreindre à employer, s'il est nécessaire, des procédés semblables de culture, de traitement pour avoir la bonne qualité constante et l'uniformité des produits, à faire des livraisons régulières, à réserver leurs récoltes à l'association pour le prix qu'elle est en mesure de réaliser sans se laisser détourner par des sollicitations étrangères.

Au moyen du crédit dont les coopératives jouissent auprès des caisses de crédit agricole, disparaissent les manœuvres des spéculateurs et, à mesure qu'elles gagnent en importance, augmentent

(1) Voir Léon Féraud. — La vente directe des produits agricoles par les syndicats et les sociétés coopératives ; C. M. Milan, les raisins de table (l'*Eclair,* 11 juin et 10 juillet 1904..., 6 mars et 25 juillet 1909, 17 août 1910).

leur force régulatrice pour les cours de certains produits.

Le syndicat de Cuges a relevé le prix des câpres de 0 fr. 80, 0 fr. 90, 1 fr. Dans le Poitou on estime que le bénéfice obtenu par la coopération laitière est d'environ de 62 fr. par tête de bétail et par an.

Pour certains produits n'exigeant pas leur consommation immédiate, la coopérative devient plus utile encore.

L'agriculteur ayant besoin de fonds ne sera pas forcé de vendre dès la rentrée de sa récolte, ce qui produit un avilissement des prix par le surcroît d'offres de marchandises. Il peut désormais attendre le moment favorable grâce aux avances que lui consent la coopérative.

Ce bienfait est surtout marquant en ce qui concerne les coopératives vinicoles.

Soit que les ressources lui aient manqué pour s'outiller, soit qu'il ait négligé de proportionner en temps voulu la capacité de la vaisselle vinaire à l'importance des plantations, soit que le rendement ait dépassé toute prévision, le vigneron doit céder à vil prix une partie de sa récolte aux acheteurs qui le guettent.

Si ce n'est la question des excédents, ce sont les embarras financiers fréquents par les temps de crise. La récolte à peine rentrée on a hâte de vendre. Cela se conçoit. On a déjà eu du mal à payer les vendangeurs. Bien des comptes sont à régler. Les fournisseurs deviennent pressants, les créanciens menacent. On cède son vin de suite, à la sortie du pressoir ; on exige le paiement comptant,

la retiraison immédiate. Le tout est compensé par une réduction de prix, car la vente s'opère au moment le plus défavorable, lorsqu'il y a surcroît d'offres sur le marché.

Grâce à la cave coopérative, il n'y a plus de non logés, ni de ventes forcées. Le vigneron se rend maître de l'heure de la vente.

§ 3. — Les marques collectives

La marque de fabrique est tout signe servant à distinguer les produits d'une fabrique ou les objets d'un commerce.

La loi du 23 juin 1857 ne fait aucune distinction entre les produits et les objets. Par conséquent tout commerçant et tout industriel peut avoir sa marque quel que soit son commerce ou son industrie.

En ce qui concerne les produits agricoles l'article 20 de la loi de 1857 a mis fin à toute controverse en adoptant la solution consacrée par la jurisprudence. Il décide que la loi sur les marques de fabrique est applicable généralement à tous les produits de l'agriculture. Il n'y avait aucune raison plausible de mettre les produits agricoles en dehors de la protection de la loi, car les agriculteurs, tout comme les autres industriels, peuvent obtenir des produits meilleurs par des modes de culture perfectionnés ou par un élevage plus soigné, s'il s'agit de bestiaux.

Dès lors, pourquoi ne pas leur permettre de distinguer à l'aide d'une marque leurs produits de ceux de leurs voisins.

Ainsi donc toute personne qui produit ou vend doit pouvoir déposer sa marque. Nous croyons, en outre, devoir rappeler que la propriété de la marque est indépendante de la propriété de l'établissement ; que pour être propriétaire d'une marque il n'est pas nécessaire d'avoir la capacité de faire le commerce du produit sur lequel elle peut être apposée et que d'autre part elle peut appartenir soit à des personnes physiques, soit à des personnes morales individuelles : sociétés de commerce, sociétés civiles à forme commerciale, sociétés civiles ; soit à des personnes morales publiques : Etat, commune, soit à des collectivités n'ayant pas la personnalité morale.

La marque coopérative présente plusieurs avantages :

1° Elle garantit l'authenticité de la provenance et l'indication d'origine. Les produits agricoles de telle contrée ou de tel cru gagnent beaucoup à porter le nom du lieu de provenance. Cette garantie d'authenticité lui assure des débouchés sans cesse croissants par la confiance qu'elle fait au consommateur expérimenté ;

2° Elle rend plus facile la preuve de la contrefaçon lorsque les produits des associés conservent leur individualité. Le contrefacteur est obligé de faire la contrefaçon de la marque collective insérée dans la marque individuelle. Plus l'étendue de la contrefaçon est grande, plus il est facile de le prouver ;

3° Elle dispense les petits producteurs de faire des dépôts coûteux, de poursuivre individuellement

la contrefaçon puisque la coopérative poursuit pour tous ;

4° La publicité pour lancer la marque est faite par la coopérative.

La présentation des produits joue un très grand rôle dans la réputation de la marque coopérative. On n'arrive à l'obtenir que par l'offre de produits de choix dans un emballage soigné tant au point de vue du transport qu'au point de vue de la vente.

Si pour le transport l'emballage doit surtout être solide, léger, maniable et construit de façon à pouvoir s'arrimer facilement, pour la vente le produit doit être bien présenté, car il acquiert une valeur supérieure tant par le bon état de sa présentation que par sa qualité. Le produit emballé très soigneusement pour pouvoir être exposé tel quel, sans avoir à subir la manipulation du marchand, tente bien davantage l'acheteur. Le paysan ne doit pas ignorer que les frais supplémentaires que nécessite un emballage soigné sont toujours largement compensés par la plus-value qu'acquiert le produit. C'est ainsi que de deux envois de fruits de même qualité, l'un fait avec tous les soins voulus, l'autre avec des fruits non triés et seulement protégés par de la frisure de bois, le premier peut être vendu avec une plus-value variant du simple au double, les frais d'emballage, de transport et de mise en vente étant les mêmes dans les deux cas. La forme de la caisse ayant un grand fleurage, un garnissage délicat de papier dentelle ou transparent préservant la marchandise et portant la marque collective, tente le client par les garanties qu'elle offre.

Enfin il faut assurer l'uniformité des types de

produits présentés. Chaque caisse, chaque paquet à la même marque doit contenir des produits de même grosseur et de même qualité.

La coopérative qui donne à ses membres son autorité et son crédit doit surveiller minutieusement les livraisons collectives (1). Le consommateur accepte plus volontiers les marchandises qui lui sont présentées par la coopérative que celles qui lui sont offertes par de simples particuliers.

C'est pour lui une garantie de provenance et d'authenticité. Il sait que les produits achetés viennent directement du propriétaire.

La garantie de la coopérative est une si bonne réclame pour les produits que des commerçants peu scrupuleux n'ont pas hésité à vendre abusivement et sans droits leurs marchandises sous le couvert de coopératives, de syndicats, de sociétés ou unions de producteurs qui ne sont autre chose que de simples sociétés anonymes, ou des sociétés fictives dont le négociant est le président et les employés les membres du conseil d'administration. Les Congrès annuels de la Coopération agricole ont invité le législateur à protéger les véritables coopératives contre cette concurrence déloyale qui leur est faite par les fausses coopératives (2).

Pour augmenter vos débouchés, conseillent les économistes, groupez-vous pour obtenir et présenter sur les marchés des denrées qui se distinguent des marchandises similaires par leur qualité ; créez ainsi

(1) Voir rapport de M. Boudehan (*Bulletin du Syndicat agricole de Gaillon*, 24 décembre 1908.

(2) Cour d'appel de Montpellier (*Gazette du Palais*, 4 mai 1910).

pour certaines de vos spécialités : grains, vins, légumes, fruits, fleurs, beurres, fromages, volailles, œufs, des marques qui seront préférées à celles d'autres provenances, et avant tout soyez scrupuleusement honnêtes dans vos livraisons.

Quelques accrocs à l'honnêteté commerciale se produisent ; quelque agriculteur trompe le client en lui faisant passer pour bonnes, avec d'autres bien présentées, des marchandises absolument tarées. Un petit nombre, assurément, agit ainsi, mais cette infime minorité nuit à la collectivité sans s'en rendre compte. En fait, les clients dupés reconnaissent dans la suite leurs vendeurs. Un jour arrive où les acheteurs remarquent que les tromperies sont fréquentes dans telle coopérative, il la délaissent et la mauvaise réputation s'établit. Pour recouvrer une bonne renommée perdue il faut des efforts gigantesques. C'est chose fort difficile, d'autres ont pris place.

Les coopératives échoueront lamentablement si leurs administrateurs n'exigent de la part de leurs membres, dans les livraisons, la plus scrupuleuse honnêteté : c'est la première manière de protéger la marque, l'indication d'origine (1).

La tâche des administrateurs ainsi comprise est parfois aussi lourde qu'ingrate, presque décourageante. En l'acceptant et pour la remplir, ils doivent se cuirasser contre les hostilités d'à côté, les

---

(1) Une clause des statuts du syndicat des producteurs laitiers de Thiérache décide que toute laiterie syndicale qui viendrait à subir une condamnation pour fraude dans la fabrication de son beurre sera passible d'une amende de 5.000 francs.

sarcasmes des sots ou des incrédules, les récriminations mal fondées, l'ingratitude de quelques-uns de ceux auxquels ils consacrent leur temps et leur dévouement. La victoire est à ce prix. La moindre défaillance serait l'origine de concessions de plus en plus néfastes et de l'avortement de leur œuvre.

Leur récompense, ils ne peuvent la demander, pour commencer, qu'à l'ineffable satisfaction qu'éprouve, en son for intérieur, tout homme de cœur à rendre service à son prochain et à convertir à de généreuses idées ceux qui en étaient naguère le plus éloignés. Ils la trouveront plus tard dans les résultats qu'ils auront obtenus en procurant aux membres de leur association une clientèle avantageuse et fidèle qui sera refusée aux imprévoyants et aux égoïstes figés dans leur isolement, jugeant leurs collègues à leur image.

§ 4. — **Transports en commun**

Une organisation appropriée des moyensde transports suffisamment économiques et accélérés assure un plus vaste débouché sur le marché national lui-même, permet d'obtenir une meilleure répartition des produits, développe la spécialisation des cultures suivant les régions et les climats.

L'application de la vapeur aux transports a réduit leur coût et accéléré leur vitesse. Les industries qui peuvent élever leur production ou la restreindre, ont très vite profité de cet avantage et se sont développées avec une rapidité surprenante, en présence des vastes débouchés qui leur étaient ouverts. Pour

les produits agricoles qui offrent moins d'élasticité dans la production, les choses se sont passées autrement. Les prix se sont naturellement abaissés sur les marchés éloignés des lieux de production, mais en revanche, ils se sont élevés dans ces centres par suite de l'extension du champ de la consommation. Le consommateur à grande distance y a gagné. Le consommateur sur place y a momentanément perdu et a payé le produit plus cher qu'auparavant. Cette augmentation de prix n'a été qu'exceptionnelle et passagère, elle a eu pour effet de développer la production agricole.

La rapidité et l'économie des transports ont permis d'envoyer à de grandes distances les denrées périssables et d'éloigner les marchés des lieux de production.

L'intérêt de l'agriculteur et des transporteurs est le même. Que demandent les agriculteurs? Que les transporteurs élargissent le plus possible leurs débouchés en facilitant l'écoulement de leurs produits.

Ils développent ainsi la richesse publique, suscitent de nouveaux besoins, de nouveaux consommateurs, se créent de nouveaux clients et augmentent leur tonnage.

Les Compagnies n'ont pas ainsi compris leur intérêt : leurs tarifs sont élevés et comportent des délais trop longs et surannés (1).

---

(1) Picard. — Traité sur les chemins de fer.

Dauzon. — *Off.* Débats parlementaires, 16 février 1905, p. 348 et suivantes.

Chaumet. — *Off.* Débats parlementaires, 29 décembre 1906, p. 3422 et

Les coopératives jouent un rôle important par la facilité qu'elles peuvent apporter à l'écoulement rapide et économique des produits agricoles.

Le groupage des colis permet d'éviter cette perte sèche que font subir les compagnies de chemins de fer pour les petites expéditions, en arrondissant le poids des marchandises expédiées et assure au surplus le bénéfice des réductions appliquées à de gros chargements. Devant l'importance, la fréquence et la manutention moins difficile de leurs envois, les transporteurs, compagnies maritimes ou de voies ferrées, consentiront à accorder des diminutions de tarifs. C'est ainsi que l'on cite fréquemment les réductions obtenues de la compagnie des chemins de fer P.-L.-M. par les producteurs d'Hyères, les agriculteurs de la Provence à la demande de « l'Union agricole des Alpes et de Provence ».

Les Compagnies accordent des conditions avantageuses aux grosses expéditions qui coûtent moins cher de transport pour un même poids que les expéditions de détail, car elles utilisent mieux le matériel et exigent moins de surveillance, moins d'écritures et surtout moins de remaniements en cours de route dans la composition des wagons et des trains.

Les avantages consentis par les Compagnies sont

---

suivantes.

Bourrat. — *Off.* Débats parlementaires, 29 février 1907, projet de résolution.

M. des Mazis. — *Journal d'agriculture commerciale*, 15 avril, 6 et 20 mai et 15 juin 1906.

les clauses dites du wagon complet et du minimum d'expédition.

La clause du wagon complet remplit mieux les divers buts que la clause du minimum d'expédition. Cette dernière consiste à accorder une réduction pour les expéditions atteignant au moins un certain nombre de kilogrammes ou payant pour ce poids ; il suffit donc à l'expéditeur de présenter un poids déterminé pour profiter du tarif. C'est ensuite à la Compagnie à ranger les marchandises dans le matériel.

Dans la clause du wagon complet il n'en va pas de même. L'expéditeur doit remplir le wagon d'un nombre de tonnes qui varie suivant la nature des marchandises entre 5.000 et 10.000 kilos.

Souvent cette clause impose à l'expéditeur et au destinataire de faire le chargement et le déchargement.

Si l'expédition tout entière ne peut être mise sur le wagon parce que la charge maxima est atteinte ou que les dimensions du gabarit sont dépassées (1), l'expéditeur paiera pour le surplus soit un second wagon complet, soit le prix du barême applicable aux expéditions de moindre importance.

Selon le poids on aura tout intérêt à faire de l'expédition deux wagons complets de façon que l'envoi soit expédié au tarif le plus économique.

Mais si les prix sont plus réduits, les délais de transport sont augmentés. Cette exagération des

---

(1) *Moniteur judiciaire du Midi*, 30 janvier 1910.

délais de transport nuit considérablement à l'agriculture. Les denrées périssables arrivent à destination complètement détériorées.

La clause du wagon complet est donc bien plus avantageuse pour les compagnies. D'abord la commodité du transport leur est facilitée puisqu'elles n'ont pas à remanier le chargement du wagon en cours de route. Ensuite elles ont un bénéfice du fait que parfois l'expéditeur ne pourra remplir juste son wagon et expédiera le surplus au prix de détail.

La clause du minimum d'expédition paraît en définitive plus favorable à l'expéditeur car il n'aura qu'à présenter tant de kilos de marchandises pour bénéficier du tarif réduit.

Les compagnies ne se montrent pas en général très larges. La clause du wagon complet est soumise à des exigences telles qu'elles entravent le groupage sur certaines compagnies. Seuls quelques réseaux ont un tarif appliquant des réductions notables aux marchandises, de quelque nature qu'elles soient, expédiées par wagon complet.

Les agriculteurs ne peuvent réellement profiter des avantages des deux clauses que par la coopérative.

Pour les paysans le groupage est fort difficile ; d'abord, ils sont dispersés, leurs apports sont multiples, composés de toute espèce de produits qui sont expédiés en quantités variables, à certaines époques et dans des directions diverses ; aussi, sauf de rares exceptions, doivent-ils subir les conditions des spéculateurs et des compagnies de transport.

Nous avons vu que les coopératives visent des buts très larges, principalement l'écoulement dans

les meilleures conditions possibles des produits de leurs adhérents. Dans cette voie elles cherchent à faire bénéficier les produits vendus des réductions accordées aux forts tonnages et aux grosses expéditions.

Les coopératives vinicoles peuvent mettre également en circulation des wagons-réservoirs pour le transport des vins. Tout en restant leur propriété ces wagons circulent sur les voies ferrées.

Ce mode de transport des liquides se développe considérablement (1).

Ce qui a fait le grand succès du réservoir ce sont les bas prix qu'il a fait obtenir pour le transport des vins, à un moment surtout où, par suite de la mévente de ce produit, le coût du transport était un des éléments importants de son prix de vente.

Ses avantages sont à peu près analogues à ceux du wagon complet. Pour les compagnies de transport, il en résulte une suppression complète d'avaries de route par le système d'agencement des foudres. Pour les coopératives, il dispense de l'emploi de futailles dont l'entretien est très onéreux en même temps qu'il permet une diminution sensible du coût de transport.

Certaines coopératives, entre autres celle de Maraussan, ont aménagé un embranchement direct avec la voie ferrée. Cet agencement heureux évite des formalités de régie, le transbordement du vin et permet le remplissage direct du récipient avec moins de frais de main-d'œuvre, de perte de liquide et une grande rapidité d'exécution.

---

(1) Voir *Revue vinicole*, nov. 1905. Enquête de P. Taquet.

Ce bénéfice de la réduction de tarifs s'étend à tous les gagne-petits, à tous les paysans qui font des envois sur des marchés éloignés, la clause du wagon complet ne favorise pas uniquement les gros expéditeurs commerçants et les grands propriétaires et ne constitue plus une prime en faveur des grandes exploitations sur les petites.

L'action des coopératives n'est pas moins utile au point de vue de la rapidité et des conditions de transport, ce qui est particulièrement intéressant pour les expéditions de fleurs, fruits, légumes ou denrées alimentaires de conservation difficile. La mise en circulation de wagons spéciaux par les laiteries coopératives des Charentes et du Poitou ou encore les résultats réalisés par le Syndicat du Comtat marquent bien le rôle des organisations coopératives.

Toujours à la faveur du groupage, une économie fort appréciable aussi sera réalisée dans la correspondance, sur les frais de timbres ou de visas consulaires, de divers certificats qu'en certains pays nécessite l'importation et dont le coût accable parfois la marchandise.

L'application de l'association aux affaires de vente et d'exportation aura cet autre avantage de généraliser l'usage d'expédier les commandes chez le destinataire franco de tous frais de port, assurance et droits. C'est là une des multiples exigences du commerce international dues au raffinement de la concurrence et à laquelle nos exportateurs répugnent à se soumettre. Il est important, pour la conclusion des affaires, que les marchandises voyagent aux frais et risques du vendeur.

Nous venons de voir que la formation de sociétés coopératives a créé, pour les agriculteurs, l'occasion de profiter des avantages réservés aux grosses expéditions. Dans l'avenir, elles feront naître cette occasion plus fréquemment.

Actuellement, dans la pratique de l'écoulement collectif, en général, si l'expédition est collective, la vente ne l'est pas, les lots groupés pour être expédiés en commun demeurent individuels et sont vendus pour le compte de chaque producteur. Mais ce groupement ne se rencontre guère, effectué régulièrement par les coopératives, que pour les produits des halles. Pour les grands produits agricoles, si l'on peut citer des expéditions groupées par des coopératives pour former des wagons complets, ce sont en général des cas isolés, procurés par un marché où une vente avantageuse était offerte.

C'est particulièrement pour la vente coopérative des fruits et denrées, que des associations permanentes se sont fondées et se sont occupées des économies à réaliser sur le transport et de la création d'un matériel spécial d'emballage.

Quant au développement que l'on peut donner aux coopératives en vue des transports, l'idéal serait de pouvoir transporter par wagons complets de grande capacité, mieux encore par trains complets. Mais les centres de consommation sont dans des directions diverses ; l'organisation coopérative, rien qu'en facilitant le groupement par masses importantes, permet de diminuer le prix de revient par la réduction du prix de transport, ce qui assure une

meilleure position sur les marchés éloignés et la possibilité d'affronter de nouveaux débouchés.

Si, allant plus loin, ces sociétés se déterminaient à se rendre propriétaires de wagons de grande capacité et à faible poids mort, une nouvelle voie serait ouverte pour de nouvelles réductions, comme cela s'est fait pour les wagons réservoirs.

Elles doivent tout au moins se préoccuper de l'agencement du matériel de transport.

a) Wagons ventilés. — Les transports des produits agricoles, des fruits en particulier, se font souvent dans des conditions déplorables. Malgré un emballage des plus soignés, les fruits délicats comme les fraises, les abricots, les pêches, entassés dans des wagons noirs, non aérés, y sont bientôt comme dans de véritables étuves, étant donné qu'ils voyagent à l'époque la plus chaude de l'année.

Certaines compagnies, comme celles du P.-L.-M., de l'Orléans, du Nord ont amélioré plus ou moins l'aération des wagons spécialement aménagés pour le transport des denrées et des primeurs.

b) Wagons réfrigérants. — Quelques compagnies ont aussi aménagé et mis en circulation des wagons réfrigérants dont l'emploi généralisé et perfectionné permettra d'apporter dans un excellent état de fraîcheur les produits agricoles sur les principaux marchés français et étrangers et de les offrir là même où, autrefois, leur consommation était un luxe lorsqu'elle n'était pas inconnue.

Un bon régime des transports frigorifiques peut être d'une importance décisive pour le développement du trafic des denrées périssables. Leurs dé-

bouchés se trouvant limités par la durée de leur conservation ne peuvent s'étendre que grâce à l'augmentation de vitesse combiné au maintien artificiel de ces denrées dans l'état de fraîcheur où elles étaient au départ. Le wagon réfrigéré apparaît donc comme un moyen d'assurer aux fruits et primeurs, pendant la saison chaude, la sécurité nécessaire à leur écoulement.

La coopération agricole nous paraît appelée à vulgariser les procédés frigorifiques de transport.

Le refroidissement rationnel des denrées agricoles entre la cueillette et l'expédition est une excellente préparation permettant d'assurer le transport dans de meilleures conditions et devant faciliter la bonne tenue à destination.

La chambre froide collective (1) donnera aux denrées agricoles périssables un degré suffisant de rafraîchissement qui leur permettra de franchir de plus grandes distances. La question des transports est, peut-être, le côté le plus intéressant des applications frigorifiques, d'autant plus que tous les efforts de la production se résument de plus en plus dans une question de transports. Le froid, plus encore que la vapeur, aura pour conséquence de rapprocher les pays de production des pays de consommation.

---

(1) J. Foussat. — De l'utilité des frigorifiques agricoles (*Journal d'agriculture pratique*, 1910, 2, 112) ; J. de Loverdo (1909, 2, 848)

H. Tuzet. — Conservation des fruits par le froid (*Progrès agricole et viticole*, n° 13, 1910, p. 395).

Edouard Payen. — Les applications du froid et leurs répercussions économiques (*Economiste français*, 14 novembre 1908, p. 713).

Le refroidissement par les chambres froides se complètera par l'utilisation soit de wagons isolés, ou ventilés, soit de wagons-glacières ou frigorifiques ou aérothermiques lorsque la marchandise devra franchir des parcours excessivement longs.

L'association française pour le froid, agissant au nom de l'Association internationale subventionnée par la Compagnie P.-L.-M. et les organisations agricoles, a entrepris en 1910 l'installation d'une station expérimentale du froid dans l'enceinte de la gare de Châteaurenard et y procède à la réfrigération des produits et des wagons de tout système et de leur chargement avant le départ.

Colis agricoles

C'est depuis 1896 que l'idée des colis agricoles de moins de 40 ou 50 kilogrammes a été agitée afin de rendre moins onéreux et plus rapide le transport des produits de la ferme. Sur la proposition de M. Gaston Bozerian, une commission extraparlementaire fut nommée.

Elle présenta un projet dans lequel elle se proposait de mettre en rapport le producteur de denrées exclusivement agricoles avec le consommateur par un fonctionnement approprié des moyens de transport, espérant que, du résultat favorable de l'institution dépendrait un plus grand profit pour le petit agriculteur des campagnes en même temps qu'un plus grand bien-être pour les familles nombreuses des centres industriels et ouvriers.

Dans son esprit les denrées seraient drainées non

plus en masse mais colis à colis, vers les villes et viendraient sans passer par les intermédiaires du foyer de la ferme sur la table du consommateur des grands centres. Ce projet ne fut pas discuté.

L'idée fut reprise devant la Chambre des députés, par M. Lauraine, sous la forme d'une proposition de loi. Le principe en fut incoporé dans l'article 10 de la loi du budget du 26 décembre 1908 (1).

Il vient d'entrer en application le 12 novembre 1911. C'est un colis postal de grande vitesse comportant un barême à zones combiné avec le système des coupures de poids suivant qu'il s'agit de colis pesant respectivement 20, 30 ou 40 kilos au maximum. Le système des zones permet d'assurer l'égalité de traitement à des localités situées dans une même région productrice.

Le colis agricole ne nous paraît pas devoir supprimer le bénéfice des intermédiaires tant que les producteurs ne seront pas groupés en coopératives. Peu d'agriculteurs sont en situation de faire parvenir régulièrement à un certain nombre de familles d'un centre urbain tout ce que ces dernières leur demanderaient comme œufs, beurre, fromages, légumes, fruits, volailles (2). Il faut centraliser ces produits en faisant intervenir le groupement coopératif, sinon

---

(1) *Journ. Off.*, doc. parlem., Chambre, 8 décembre 1905, annexe n° 2821, p. 417. Amendement O. Lauraine, article 10, loi des finances 1908 ; Voir Bellet, l'agriculture et les colis agricoles (*Economiste français*, 8 janvier 1910).

(2) Le tarif réduit du colis agricole n'est applicable qu'aux denrées énumérées dans le tarif homologué, mais il ne s'applique pas uniquement aux produits agricoles. Il serait plus juste de dénommer ces nouveaux colis, colis alimentaires.

les colis agricoles n'avantageront point ceux en vue desquels précisément la réforme a été faite.

La coopérative répondra plus facilement aux commandes et pourra se livrer à une publicité qui serait trop onéreuse pour le cultivateur isolé. Ainsi chaque famille urbaine s'adressant directement ou par l'intermédiaire de la coopérative de consommation à laquelle elle appartient, pourrait s'approvisionner à la coopérative agricole de son choix; elle paierait ses produits au prix courant du marché du lieu de production, augmenté de la somme très réduite que coûterait l'emballage et l'expédition du colis agricole.

Si ce système entre dans la pratique, comme nous le souhaitons vivement, le producteur agricole y gagnera une clientèle rapide et assurée, le consommateur paiera les produits moins cher que sur le marché de sa ville, à cause de la suppression d'intermédiaires. Il convient de remarquer que ces denrées agricoles arriveront très rapidement et plus fraîches.

Les essais pratiqués en Angleterre, dès 1895, ont donné satisfaction et ont, notamment, contribué à développer la culture maraîchère et fruitière qui était très négligée à ce moment, et le prix des denrées bénéficiant de ce tarif a considérablement baissé.

Sur les chemins de fer de l'Etat un essai timide avait déjà été tenté, facilitant par une réduction de tarif de grande vitesse l'écoulement des produits de la région du sud-ouest, fruits, beurres, volailles, sur le marché de la capitale.

---

(1) 1er avril 1901. G. V. 14 *bis*, Chaix, G. V., p. 532.

Cette organisation des colis profitera à tous nos produits agricoles, si variés, qui trouveront à s'écouler par tous les débouchés que l'intérêt et l'ingéniosité de leur producteur saura découvrir dans notre propre pays. Les fruits, les légumes, si abondants qu'on les laisse périr sur place dans certains centres de la France, pourront profiter à des consommateurs français qui en sont privés ou doivent les payer cher.

Paysans, consommateurs et compagnies elles-mêmes, par l'augmentation du trafic qui en résultera, pourront y trouver avantage.

CHAPITRE VI

ORGANISATION ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DE LA VENTE COLLECTIVE

§ I. — Organisation des coopératives de vente

L'organisation d'institutions aussi souples que les coopératives ne saurait être uniforme. Leurs applications dépendent de la diversité des situations auxquelles elles devront s'adapter, sinon sitôt nées elles sont appelées à disparaître lamentablement et à être offertes en exemple par les détracteurs intéressés de la coopération.

Elles doivent s'inspirer des mêmes préoccupations qui guident toute entreprise privée industrielle et financière au point de vue de l'opportunité de l'œuvre et de la bonne marche des affaires.

C'est ainsi que pour certains produits de conservation difficile et par conséquent de consommation immédiate, généralement des denrées alimentaires, il y aura beaucoup plus d'opportunité à organiser d'abord collectivement les expéditions sur

les marchés français et étrangers que leur vente elle-même (1).

En effet, sur de grands marchés d'importation comme Londres, Genève ou Bruxelles et par l'intermédiaire de commissionnaires honorablement connus, l'écoulement est assuré. Sans doute les fluctuations des cours feront varier les prix et partant les bénéfices, mais l'écoulement des marchandises au jour le jour et à la criée est certain. C'est leur expédition qui est davantage l'occasion de difficultés et de frais péniblement supportés par des producteurs isolés et auxquels la coopération seule permettra d'obtenir des transports rapides et des emballages soignés.

S'agit-il au contraire d'articles de consommation éloignée ou inconnus encore sur un marché, l'incertitude de leur placement mettra le producteur soucieux de les vendre, dans la nécessité d'aller personnellement trouver l'acheteur jusque chez lui. Et alors, c'est la vente elle-même qui sera l'objet de l'action collective des coopérateurs.

La coopération peut borner son rôle à la recherche de la clientèle ou tout autrement à organiser par ses services propres, en son nom ou au nom de ses membres, la vente de tout ou partie de leur production.

Il y a là autant de circonstances qui modifieront la disposition et le fonctionnement des organes de la coopérative.

---

(1) Voir Edmond Demoulins. — Pour développer notre commerce (Bureaux de la *Science sociale*, 1904).

L'organisation variera suivant le système de vente pratiqué.

S'agira-t-il de la vente ferme, faite sur place avant, pendant ou après la cueillette, pour toute la campagne ou au jour le jour? Il suffira de connaître l'importance de la récolte, des besoins et des moyens de la consommation ou tout au moins le le prix de vente pratiqué.

S'agira-t-il de la vente à la commission? Elle est plus complexe, elle tourne souvent au détriment des producteurs. Ceux-ci, livrés pieds et poing liés à la puissance des maisons de commission, ne savent jamais ce que deviendra la marchandise confiée, le poids réel qu'elle accusera à l'arrivée, le prix exact qu'elle obtiendra sur le marché, le bénéfice net qui résultera de ces opérations lointaines et incontrôlables. Il importera pour la coopérative de suivre la marchandise, de la contrôler à l'arrivée, d'en surveiller la vente.

Source de variétés est la participation des co-associés aux besoins financiers du groupe, non seulement dans la constitution d'une mise de fonds initiale, mais plus tard, dans la répartition périodique des frais généraux, soit que les adhérents s'imposent le versement d'une cotisation périodique, soit qu'ils abandonnent une commission ou pourcentage sur les affaires procurées par la coopérative, ou qu'enfin celle-ci, vendeuse elle-même, prélève une part sur les bénéfices réalisés pour se couvrir des frais généraux.

Quoi qu'il en soit, il nous paraît qu'une mise de fonds collective et initiale, à la création de la coopérative, est pour elle un moyen de percer à travers

toutes les difficultés financières auxquelles elle pourra se buter, outre qu'elle attirera davantage la la continuité d'effort des adhérents.

Si les applications pratiques de la coopération ne se présentent pas à nos yeux d'une façon uniforme, il est cependant intéressant d'exposer quels peuvent être ses organes et leurs fonctions.

Administration

L'administration de la coopérative comprend :

1°. L'assemblée générale de tous les coopérateurs qui se sont engagés à apporter chaque année tout ou partie de leur récolte.

2° Un conseil d'administration et une commission de contrôle choisis parmi les sociétaires dont la compétence est reconnue.

3° Un gérant technique pris parmi les administrateurs ou en dehors d'eux, doué de connaissances et d'expérience professionnelle ou commerciale, chargé de la direction des services sous les ordres des administrateurs.

Les administrateurs sont à leur tour les mandataires de l'assemblée générale. Ile ne peuvent agir que dans la limite des pouvoirs consentis, doivent se conformer au mandat reçu.

Les associés peuvent fournir suivant conventions des locaux, du matériel ou des journées de services à la coopérative. Ils doivent surtout s'habituer à lui confier leurs produits.

Direction

Le groupement installera à sa tête un bureau de direction ou conseil d'administration qui centrali-

sera avec la comptabilité, la correspondance, la réception et la répartition des commandes, tous les renseignements propres à faire connaître aux adhérents les modes de production. d'emballage et d'expédition les plus goûtés de la clientèle, les frais de transport, les formalités en douane, la solvabilité des acheteurs et les voies de recouvrement. Il assurera l'étude et l'exécution de tous les projets susceptibles d'accroître les affaires et la prospérité de l'association.

Les coopérateurs doivent donner à ceux des leurs, jugés les plus dignes de leur confiance, les moyens de se créer des relations commerciales et leur attribuer la juste rémunération du travail consacré aux intérêts de la collectivité.

En dehors de cette organisation centrale, l'association possèdera des rouages extérieurs appropriés aux exigences des marchés qu'elle entreprendra de fournir. Suivant les habitudes des milieux et aussi la nature des articles et l'importance des ressources des coopérateurs, ce seront des vendeurs délégués, des voyageurs, des représentants à poste fixe et tous les moyens d'action qui trouveront un utile auxiliaire dans une publicité collective abondante et avisée, sous forme de distribution de circulaires, d'envois de catalogues, d'insertions dans les journaux et les bottins commerciaux, ou même d'affiches, de participation aux concours agricoles.

Publicité

Il est devenu courant de préconiser l'association des producteurs en vue d'une action directe à frais

communs pour présenter et faire connaître leurs produits.

L'importance de la réclame a été signalée depuis longtemps par nos agents consulaires qui ne se lassent pourtant pas de revenir sur une question si souvent traitée. La réclame est un moyen puissant de pousser les affaires en faisant connaître les produits de choix que récoltent les agriculteurs. Grâce à la publicité une marchandise rencontre des débouchés inespérés.

Pour réussir, la publicité doit être judicieuse ; elle doit être intelligible pour le consommateur, elle doit être faite dans la langue familière aux clients susceptibles de consommer les produits qu'on lui présente (1).

En outre, s'il est utile d'envoyer des prospectus, ils doivent être bien détaillés, porter les prix et des indications précises sur le paiement, les conditions de vente. De cette façon le client sait d'avance à quoi s'en tenir sur la marchandise et ses conditions de vente. Aucune déception ne lui est réservée, comme il arrive trop souvent, à la réception, quant aux prix, à l'emballage, aux délais de livraison.

L'annonce, agent d'activité sociale, répertoire de l'échange, ouvre un large horizon à notre petite vie étroite et bornée. Elle est un puissant moyen de divulgation des produits qui iront satisfaire des besoins qui mourraient étouffés dans une multitude d'êtres.

---

(1) Walter Bill Scott, professeur à la Northwestern University, à Chicago.— Théorie et pratique de l'annonce.

Louis Dumur. — *La Dépêche*, 24 mai 1909.

Les coopératives agricoles seront bien placées pour étendre leurs débouchés par l'annonce grâce à la réputation qu'elles sauront se faire et à la considération dont elles jouissent déjà parmi le public. Le consommateur ne sera pas arrêté par l'instinctive méfiance qui le fait se détourner de l'annonce qu'il considère souvent, à juste raison, comme une annonce de mauvais aloi et un attrape-gogos.

La confiance qu'elles inspirent sollicitera l'attention de la masse des consommateurs et assurera aux produits de ses adhérents un écoulement plus fort et des débouchés plus étendus.

Voyageurs

Si utile que soit la publicité, les coopérateurs se méprendraient, s'ils attendaient leurs succès de son efficacité. Dans la plupart des cas, elle ne saurait être qu'un auxiliaire, et c'est à des moyens de propagande plus actifs que devront recourir les coopératives agricoles de vente et d'exportation.

Il est d'une importance capitale pour les coopérateurs d'être bien renseignés sur les préférences de la consommation et la situation des marchés français et étrangers. Cette connaissance, ils ne parviendront à l'obtenir que si quelques membres diligents et actifs vont visiter la clientèle, contrôler les ventes qui sont faites pour leur compte sur les grands marchés mondiaux.

Les qualités indispensables à un voyageur pour réussir dans les transactions sont multiples. A des

mérites personnels, comme l'honnêteté, l'activité et la persévérance, il doit joindre des connaissances techniques commerciales étendues. Il présente les produits et recueille des commandes.

On conçoit ainsi aisément que la rémunération d'un homme de valeur et les frais de tournées commerciales méthodiquement et libéralement organisées représentent des dépenses dont il serait impossible à des entreprises peu importantes de supporter le poids.

La coopération donne aux paysans coopérateurs le moyen de recourir aux services de cet agent le plus actif du succès sur les marchés éloignés.

Il prend contact avec le commissionnaire ou le représentant, le conseille et s'assure de la solidité de ses affaires, de son activité.

Il se renseigne en même temps sur la concurrence étrangère.

Représentants à poste fixe

Ayant sur le voyageur cet avantage d'entretenir avec une même clientèle des rapports continus, le représentant s'impose partout où les coopérateurs peuvent obtenir de larges débouchés que mettrait en péril l'acuité de la concurrence internationale.

Il ne faut point chercher à vendre sans l'intermédiaire d'un représentant, car il est impossible d'obtenir des commandes suivies et importantes, sans un agent sur place qui sollicite constamment des ordres, qui étudie les goûts, les désirs, voire même les fantaisies des acheteurs, qui voit pour-

quoi nos rivaux l'emportent sur tel ou tel point et qui peut enfin se renseigner complètement sur le crédit à faire et débattre les conditions de paiement et applanir les difficultés.

Le représentant doit avoir les mêmes aptitudes professionnelles que le voyageur.

La coopérative doit confier autant que possible sa représentation à l'étranger à un Français, ou, à défaut d'un compatriote, choisir de préférence un agent indigène, à l'exclusion de tout individu appartenant à une nationalité dont les produits sont concurrents des nôtres sur le marché d'importation considéré, lequel pourrait se laisser guider par un esprit de chauvinisme étroit.

Il doit être seul. L'emploi d'un seul commissionnaire pour des produits similaires a pour but de supprimer la concurrence entre les produits d'une même région.

Comptoirs de vente et moyens d'information

Le grand avantage d'un comptoir de vente est d'atteindre immédiatement le consommateur et d'offrir par là même au vendeur des résultats plus certains.

Si leur organisation est accessible aux entreprises et sociétés capitalistes, la coopération même méthodiquement organisée est, encore aujourd'hui, presque impuissante à assurer la vente directe au consommateur.

C'est ici qu'apparaît l'utilité des relations avec les coopératives de consommation.

Dans la conquête des débouchés les coopératives doivent s'entourer des renseignements et indications fournis par des organisations créées dans ce but.

Les consuls sont les premiers agents de notre commerce extérieur; mais la complexité de leur besogne administrative les détourne de ce rôle, ou du moins le rend très gênant.

Imitant l'exemple de l'Angleterre et des Etats-Unis, on a créé des postes d'attachés commerciaux. Leur mission consiste à constituer le trait d'union entre les producteurs français et les négociants étrangers, de mettre les premiers au courant des procédés employés par leurs rivaux, de réunir le plus grand nombre possible de statistiques, d'observations, de conseils et de les communiquer par une abondante publicité, à tous ceux qui sont susceptibles d'en profiter (1).

L'Office national du commerce extérieur (2) a pour mission de fournir de la part des agents officiels de l'extérieur aux producteurs, industriels et commerçants, les renseignements commerciaux de toute nature pouvant concourir au développement des transactions, à l'extension des débouchés en tous pays.

Ainsi, il indique les produits qu'on peut utilement vendre dans telle ou telle région, les contrées dans lesquelles il est avantageux d'ouvrir des débouchés,

---

(1) Notons, en passant, les beaux résultats obtenus par M. Périer, à Londres ; M. Velten, à New-York, qui ont amené la création de nouveaux postes.

(2) Direction et rédaction, 3, rue Feydeau, Paris (12e).

d'envoyer des voyageurs et de choisir des représentants.

Outre les consultations verbales ou écrites, l'Office publie le *Moniteur officiel du Commerce*, une feuille d'informations et renseignements, des dossiers commerciaux, des monographies et des notices commerciales, qui sont des études très précieuses sur l'écoulement de tel ou tel produit.

Institué et reconnu établissement public par la loi du 4 mars 1898, l'Office national du commerce extérieur n'est pas assez connu. Les coopératives agricoles qui voudront s'essayer à l'exportation, soit en Angleterre, en Allemagne ou en tout autre pays, feront bien d'utiliser les précieux services que peut leur rendre cette institution, ignorée de ceux qui, peut-être, déplorent qu'elle n'existe pas.

Comme le *Moniteur officiel du Commerce*, le *Bulletin du ministère de l'Agriculture* et le *Bulletin mensuel de l'Office des renseignements agricoles* publient des notices riches de renseignements agricoles et d'indications sur les débouchés susceptibles d'intéresser les agriculteurs.

Ce sont des sources d'informations destinées à seconder les initiatives individuelles ou collectives œuvrant pour l'exportation.

Les coopératives agricoles, celles du midi de la France en particulier, peuvent trouver une collaboration étroite de la part des Compagnies de chemins de fer, spécialement les plus intéressées, le P.-L.-M. et l'Orléans, non seulement pour l'organisation proprement dite des transports, l'amélioration des vitesses et des tarifs, mais surtout pour la

recherche, la conquête et la sauvegarde des débouchés.

Avant de s'engager à créer des débouchés lointains, où il y a forcément de l'aléa, surtout avec des denrées périssables, il faut procéder à une étude personnelle du marché qu'on veut atteindre ; le P.-L.-M., l'Orléans et le Nord sont venus opportunément encourager ces tentatives en installant à l'étranger des agents commerciaux afin de faciliter les exportations.

Ces agents procèdent, sur place, à des enquêtes sur les moyens à employer pour faciliter la vente aux produits agricoles et notamment aux primeurs du Midi.

Les Compagnies publient le résultat de ces études en des brochures (1) distribuées aux agriculteurs, mises à la disposition de toute personne susceptible d'exporter. C'est une documentation très utile pour les coopératives agricoles qu'il sera judicieux de compléter et de contrôler par les renseignements fournis par les agents consulaires.

Ces efforts combinés, ces publications périodiques ont amené une plus grande circulation de produits agricoles, de primeurs vers les grands centres de consommation, vers le Nord où s'offrent des débouchés sans limites.

La Compagnie P.-L.-M., comme la Compagnie d'Orléans qui transportent les produits du Midi vers

---

(1) Des listes de négociants en denrées sont établies. On y joint l'indication, pour chaque pays, des fruits et légumes préférés, les maisons favorables aux envois et les conditions à remplir pour les emballages.

le Nord ont montré une exacte conception de leurs intérêts personnels. Le transport des primeurs en raison de leur tarification élevée leur laisse une bonne rémunération (1), l'extension du trafic vient l'accentuer (2). Quoi qu'il en soit, dans la recherche des débouchés les compagnies rendent service à l'agriculture.

Recouvrement des créances

La coopérative, par ses services d'information, procurera à ses membres des renseignements exacts sur la solvabilité de la clientèle lointaine et sur les garanties de probité offertes par les intermédiaires. De cette façon, elle facilitera à ses adhérents l'acceptation des longs délais de paiement, dont l'usage s'affirme de plus en plus dans les transactions internationales.

D'un autre côté, la rédaction détaillée des factures et leur envoi en temps utile par le siège de l'association sont de nature à éviter des retards ou des erreurs dans les prix. Les coopérateurs y trouve-

---

(1) Lemasson.— Exportation des primeurs (*La Dépêche,* 13 nov. 1908).

(2) Des statistiques de la Compagnie P.-L.-M., il résulte que de 1901 à 1908 les transports de fruits à destination de Paris ont passé de 30 à 35 millions de kilos; les légumes frais de 16 à 26 millions. Les transports à destination des pays étrangers ont suivi une courbe ascendante encore plus prononcée de 1901 à 1908. Les envois de fruits frais sur l'Angleterre, la Belgique, la Hollande, l'Allemagne, la Suisse, etc., ont passé de 5 millions à plus de 26 millions de kilos, les expéditions de légumes frais de 3 à 16 millions de kilos. L'augmentation n'a pas cessé.

ront une économie des frais de facture et de recouvrement. Pour la vente à la commission ils éviteront aussi des bordereaux et envois d'argent séparés que la coopérative recevra globalement.

Expositions et concours agricoles

S'il est une nécessité pour la coopérative de connaître les goûts et les besoins des consommateurs, elle ne doit pas perdre de vue qu'elle doit faire connaître ses produits pour les vendre.

Ce n'est pas l'acheteur qui prendra les devants. Si, d'une façon ou d'une autre, on ne parvient pas à attirer son attention, on risque de passer inaperçu, d'être évincé par un concurrent plus entreprenant.

Les coopératives doivent participer aux solennités agricoles, aux expositions, aux concours qui, exceptionnellement, mettent à même les consommateurs de procéder à une étude comparative et l'appellent à prendre contact avec les producteurs. Elles doivent présenter les produits des adhérents. En attendant, les maisons de commerce toutes-puissantes y obtiennent distinctions et médailles à toutes les manifestations de l'activité rurale.

La coopérative bien dirigée et bien administrée excite les énergies individuelles, vivifie la force de chaque adhérent. Elle rayonne sur chacun. Cette influence de l'institution sur le paysan n'est rien auprès de celle qu'exercent les hommes intrépides et loyaux qui dirigent l'œuvre commune.

§ 2. — **Fonctionnement des coopératives de vente**

On peut ramener à trois les moyens par lesquels les coopératives ont pratiqué l'écoulement des produits de leurs membres.

1° *La coopérative groupe les produits, met ses adhérents en rapport avec les intermédiaires, les commissionnaires et rarement avec les clients.*

Habituellement c'est là le premier rôle de l'organisation, c'est le premier pas en avant qu'elle tente.

Dès qu'il y aura intérêt à grouper les envois de marchandises avant leur expédition, c'est la coopérative qui surveillera cette opération, soit qu'elle soit faite au siège même de la direction, soit qu'elle ait lieu dans des dépôts spéciaux, si l'association réunit un grand nombre d'adhérents comme dans les industries agricoles, par exemple.

On sait que ce dernier procédé est celui que de vastes sociétés d'expédition d'œufs mettent en pratique au Danemark, où, dans de nombreux dépôts établis au voisinage des voies ferrées, les œufs sont apportés plusieurs fois par semaine, contrôlés, triés, classés et emballés, avant d'être expédiés et vendus à l'étranger par les soins de la Société centrale de vente,

Les livraisons collectives doivent être strictement surveillées afin d'empêcher tout essai de fraude qui aurait pour conséquence de disqualifier les produits de la coopérative et de fermer des débouchés pour une production jusque-là rémunératrice.

La qualité des produits doit être parfaite. C'est ainsi qu'une coopérative qui, il y a quelques années, expédiait à Londres des pommes de terre hâtives, vit se fermer cet excellent marché à la suite de mauvaises livraisons faites en fraude par plusieurs coopérateurs. Même chose était survenue au syndicat de Romorantin, pour les asperges ; les coopérateurs résolurent, à l'instigation du directeur de leur association, de nommer un contrôleur rétribué, chargé d'examiner tous les envois faits au nom et avec la garantie du syndicat.

Si l'envoi est collectif, la vente est individuelle. Dans les affaires qui sont négociées, l'individualité des membres est respectée, et chacun a vendu pour son propre compte son propre produit. La vente s'effectuant au nom des membres de la coopérative, chacun reçoit son prix directement ou par l'entremise de la coopérative en mandats ou chèques.

Le paysan a l'habitude de recevoir comptant le paiement de ses marchandises, la coopérative s'efforce de se plier à ses exigences. Les envois d'argent sont, en général, adressés à la coopérative qui les distribue à ses membres selon les indications fournies par la facture détaillée.

La coopérative conserve cependant un grand rôle. Elle fournit, d'abord, à ses adhérents le moyen d'arriver à la vente des marchés. Elle cherche des destinataires honnêtes et solvables dans le commerce et obtient une réduction des frais de courtage.

Elle exerce sur les opérations un contrôle utile et nécessaire : elle intervient lorsque des difficultés surgissent. Elle veille sur la marchandise pour qu'elle arrive à bon port et se charge des récla-

mations soit que des colis aient été perdus, soit que la marchandise ait été avariée.

Elle donne, en outre, la garantie de sa marque. C'est pour cette raison qu'elle doit la faire respecter non seulement par les tiers, mais par ses membres eux-mêmes. Chacun individuellement peut se laisser entraîner à écouler sous le couvert de la coopérative des produits inférieurs et à lui causer ainsi une forte dépréciation. Au contraire, si les coopérateurs se conforment minutieusement aux prescriptions imposées par le règlement intérieur, la marque acquiert une grande réputation sur le marché et donne une véritable prime aux produits qu'elle couvre de sa garantie, telle la marque du syndicat agricole de Gaillon.

Elle prélève sur la vente des produits agricoles un certain pourcentage destiné à la dédommager des frais qu'elle a engagés.

Si elle évite les risques inhérents aux opérations de vente elle offre des avantages sérieux aux paysans.

Les frais de transport, de manutention et de courtage sont considérables et absorbent souvent la plus large part du profit. En groupant les marchandises et en ne faisant qu'une seule expédition pour tous les colis, la coopérative fait bénéficier ses membres d'économies petites, il est vrai, mais très appréciables lorsqu'elles sont répétées et additionnées.

Cette organisation confère un grand nombre d'avantages aux paysans coopérateurs :

1° D'abord, il en résulte une économie de timbre parce qu'il n'y a qu'une seule lettre de voiture ;

2° Disparaît en même temps la perte de poids appliquée aux envois de détail dont le chiffre est

toujours arrondi par les Compagnies de chemins de fer et le service du camionnage ;

3° Le coopérateur bénéficie en même temps d'une réduction considérable dans les frais de correspondance et dans les envois d'argent ;

4° Enfin, les frais de commission sont largement réduits à mesure que la coopérative se développe.

Le rôle des coopératives dans l'expédition et l'écoulement des produits agricoles ne s'est pas arrêté là.

Par leurs démarches auprès des Compagnies de chemins de fer, elles sont arrivées dans certaines régions à faire voyager leurs produits très rapidement, grâce à un système de correspondance mieux compris concordant avec les heures des trains des autres réseaux, grâce encore à des battements de trains bien espacés pour permettre l'embarquement immédiat de marchandises arrivant par les lignes transversales.

Et cette rapidité des transports a favorisé l'exportation des produits agricoles et notamment des fruits et légumes.

Les tarifs sont encore très élevés. Les coopératives pourront en obtenir l'abaissement. Les différentes demandes y seront l'objet d'études approfondies et les délégués de tous les groupements professionnels les présenteront eux-mêmes à l'administration des compagnies. Celles-ci ne tiennent aucun compte des réclamations isolées ou sans des preuves nombreuses à l'appui. Elles s'autorisent trop souvent de l'absence de documents ou de contradictions possibles pour ne rien faire.

2° *La coopérative groupe les produits, les vend*

elle-même et partage le prix au prorata des apports et des qualités.

Cette deuxième manière d'organiser la vente se rapproche davantage des procédés coopératifs et exige des agriculteurs une plus grande entente et une solidarité plus large, mais les avantages ainsi obtenus sont aussi bien supérieurs.

Les producteurs mettent en commun leurs récoltes et donnent au conseil d'administration de leur coopérative mandat d'en tirer le meilleur parti.

Les produits devront répondre à des types prévus. Ce mode n'est donc possible que pour certains produits agricoles qui peuvent être distribués en des catégories.

On tente d'employer cette façon de procéder pour les primeurs et les fleurs. La raison est surtout dans la nécessité d'employer un emballage spécial. Pour cette opération délicate l'agriculteur rencontre trop de difficultés.

On doit non seulement mettre une certaine élégance dans les emballages, mais encore il faut beaucoup d'habileté et d'expérience pour arrimer convenablement la marchandise. De plus l'emballage doit avoir été fait avec assez d'honnêteté soit pour le poids, soit pour la marchandise qui doit être pour chaque type de qualité uniforme.

Comme la coopérative doit expédier rapidement les marchandises qu'on lui demande, elle est dans l'obligation d'avoir un personnel auxiliaire qui ne s'occupera que de l'expédition des marchandises des coopérateurs.

Elle doit choisir les meilleurs systèmes d'embal-

lages et en faire l'acquisition en gros pour ses membres.

Les emballages ont pris, ces dernières années, une importance considérable et leur utilité s'est affirmée avec la nécessité d'envoyer au loin les produits agricoles, ils facilitent les débouchés et leur permettent d'obtenir le maximum de conservation. A un autre point de vue cette question mérite une égale attention, c'est celui qui touche au transport des produits emballés, à leur manipulation dans les gares, à leur résistance surtout (1).

L'emballage remplit une fonction très importante dans le transport des primeurs et des fruits à longs et rapides parcours. Il a le principal rôle lorsqu'il s'agit de produits délicats que de légers chocs ou seulement la trépidation suffisent à blesser, en leur enlevant, en outre, ce riche coloris qui en constitue la parure et le charme.

Le bon emballage est nécessaire pour conserver l'état et le maximum de valeur à un fruit. On doit faire des envois aussi uniformes que possible, éviter de masquer des produits de qualité secondaire en les recouvrant par des denrées de choix, dans l'espoir de vendre l'ensemble du colis composé, au cours de la plus belle marchandise. Cette pratique, désignée sous le nom de fardage, déprécie plutôt les produits de ceux qui les emploient

---

(1) Guide de l'expéditeur de fruits et de primeurs par H. Latière et G. Bellettre ; Emballages des produits maraîchers par Ed. Zacharewicz, professeur départemental d'agriculture de Vaucluse ; notes et articles publiés par Tuzet, Milan, Blanchin.

et laisse une mauvaise impression dans l'esprit de l'acheteur.

Il vaut beaucoup mieux trier soigneusement les fruits et les classer en deux ou trois catégories, d'après la grosseur, la couleur, la forme. On emballera séparément ces diverses catégories de façon à n'envoyer sur les marchés que des colis contenant une marchandise bien uniforme. En opérant ainsi on vendra chacun des colis au cours maximum qu'il lui est permis d'atteindre et le profit que l'on retirera de l'ensemble sera beaucoup plus élevé que si l'on avait envoyé une marchandise non triée.

Il faut s'abstenir de toute couverture superbe, de tout artifice consistant à mettre sur les rangs supérieurs des produits plus beaux qu'aux rangs inférieurs : la masse doit être bien homogène. Trop souvent aussi les colis contiennent du tout venant, c'est-à-dire des produits de toute grosseur. Les prix sont toujours inférieurs à ceux obtenus par des produits classés régulièrement.

Aux opérations de triage et d'emballage il doit être attaché une grande importance. Une surveillance constante doit être exercée. Il est même bon d'introduire dans chaque colis soit le nom du coopérateur, soit celui du préparateur lorsque les colis sont confectionnés par le personnel de la coopérative afin de pouvoir tenir compte des réclamations des destinataires de la marchandise (1).

Pour chaque espèce et qualité de fruit, de légume,

---

(1) Etude sur l'emballage des fruits de Crimée par Jos Barsacq, chargé de mission par le gouvernement français.

il doit être fait emploi de caisses de mêmes types et de mêmes dimensions (1).

A certains produits tels que volailles, œufs, il faut donner une préparation conforme aux goûts de l'acheteur afin d'obtenir la faveur de ce dernier.

En un mot, il faut donner aux produits une appropriation exacte aux conditions requises pour la présentation sur tel ou tel marché.

Pour vendre favorablement il est nécessaire que la coopérative se plie aux pratiques commerciales. Elle doit pouvoir escompter la récolte de ses adhérents.

A cet effet, chacun déclarera à l'avance quelle sera approximativement la quantité et la qualité de sa récolte prochaine et s'engagera à livrer tout ou partie de ce qu'il a déclaré. La coopérative dispose ainsi, comme un commerçant, d'un stock de marchandises qu'elle peut offrir.

Sa force n'en sera que plus accrue lorsque les associés ne traiteront que par les soins de la coopérative (2).

Ce deuxième système joint au bénéfice des réductions des transports collectifs les avantages de la vente collective.

L'associé est non seulement certain d'obtenir un

---

(1) Souvent les emballages sont vendus avec leur contenu ; cela évite leur retour, une comptabilité spéciale s'y rapportant et des litiges perpétuels.

(2) Les statuts du syndicat des propriétaires et fermiers de Toulon, Ollioules et environs, renferment une clause pénale qui punit d'une indemnité tout coopérateur qui vend lui-même tout ou partie de sa récolte.

prix plus élevé en se groupant pour offrir sa marchandise, mais, en outre, il est exonéré des ennuis et des soucis de la vente qui sont bien grands pour lui.

La vente se fait, soit à des coopératives de consommation, soit directement au public dans des dépôts installés dans les villes, soit au commerce.

Les coopératives à tendance nettement socialiste, comme celle de Maraussan cherchent à se passer du commerce et à atteindre directement le consommateur. Elles ont été secondées dans cette tâche par les sociétés coopératives de consommation. En elles, elles ont trouvé des débouchés assurés mais d'une étendue limitée et sur lesquelles les sociétés nouvelles de vignerons ne sauraient compter indéfiniment. Elles sont également venues à la clientèle particulière et de détail ; elles possèdent des entrepôts vinicoles de vente directe dans un grand nombre de villes.

D'autres sociétés coopératives, moins sûres de trouver directement des débouchés ou s'inspirant d'une conception différente de leur rôle, n'ont voulu avoir de relations commerciales qu'avec le commerce de gros (1).

3° *Dans un autre système la coopérative, au lieu de vendre pour le compte de ses adhérents, achète à prix ferme leurs récoltes et les revend au mieux pour son propre compte.*

---

(1) Voir P. Paul. — Orientation générale à donner à l'organisation des caves coopératives (*Le Progrès agricole et viticole*, 23 janvier 1910) ; Lemasson : Contre la crise viticole (*La Dépêche*, 22 janvier 1909).

L'acquisition s'effectue au prix moyen du marché, au cours du jour. La vente est ferme et définitive au profit des agriculteurs. Il reste à la société à placer la marchandise qu'elle a achetée.

L'achat peut se faire contre paiement d'acompte avec règlement définitif ultérieur. Le cultivateur apporte sa récolte à la coopérative, la lui vend ferme et, s'il a besoin d'argent, ce qui est probable, reçoit une partie de son prix au moment où il vend au gré des conventions particulières, ou des règles statutaires. A la fin de l'exercice ou à un autre moment il reçoit le complément du prix qui lui appartient, lequel prix est fixé sur la moyenne des ventes de la société.

Si des bénéfices sont acquis à la coopérative ils sont partagés entre les divers membres d'après l'importance des fournitures qu'ils ont faites.

Le plus souvent ces coopératives achètent les récoltes de non associés. Elles s'adonnent nettement au commerce. En raison de la nature de leurs opérations, elles seront toujours considérées comme des sociétés commerciales et soumises à toutes les règles du Code de commerce.

Ce système soulève beaucoup de griefs, en particulier de ne pas intéresser chaque associé aussi directement au résultat de l'entreprise que les coopératives qui opèrent pour le compte de leurs adhérents et d'incliner à la tentation des spéculations commerciales si fécondes en gains et en déboires.

CHAPITRE VII

RÉGIME JURIDIQUE

Quel régime juridique peut revêtir la coopérative agricole ? Rien dans la loi n'indique ses caractères propres. Aucune forme juridique particulière ne lui est imposée.

Nous avons précédemment signalé les principes essentiels qui marquent la coopération d'une empreinte caractéristique et le but économique et social qui doit l'animer. Mais si nous descendons dans la pratique, nous voyons que l'application en est plus ou moins imparfaite. C'est donc par leur degré de réalisation qu'on doit classer les différentes applications de l'idée coopérative, beaucoup plus que par les formes juridiques qu'elles affectent dans la réalité.

La législation est toujours plus ou moins en retard sur le mouvement des idées de l'époque. Les formes juridiques sous lesquelles les institutions d'esprit nouveau sont obligées de se manifester dans

la vie civile n'ont souvent point été faites pour elles et ne répondent toujours qu'imparfaitement aux tendances et au caractère du mouvement qu'elles cherchent à réaliser.

Si la considération juridique ne permet pas de reconnaître le vrai caractère du mouvement que nous essayons de définir, il importe cependant d'en tenir compte dans la mesure où les institutions légales servent à l'expression des tendances que nous avons spécifiées.

On chercherait vainement avant la loi du 29 décembre 1906 les mots : Coopération et Société coopérative.

Il y a quelque intérêt à rechercher en l'absence de toute définition légale, ce que sont juridiquement les sociétés coopératives, comment elles fonctionnent et quelles paraissent être pour elles les meilleures conditions d'existence. Cette recherche est entrée depuis longtemps dans les préoccupations du législateur, l'oubli qu'il a fait des sociétés coopératives n'est qu'apparent. Il a eu le tort d'être obscur.

Nous examinerons les dispositions qu'il a prises.

Au préalable, il nous semble utile de donner quelques indications sur les associations et les sociétés.

L'association est définie par l'article 1er de la loi du 1er juillet 1901 : c'est la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices.

La caractéristique de la société, c'est qu'au

contraire son but est de réaliser et de partager des bénéfices.

Elle a la personnalité morale, c'est-à-dire, en d'autres termes : toute société constitue un être juridique susceptible d'avoir des droits et des devoirs comme une personne humaine. Comme elle, elle a une capacité juridique, un patrimoine, un domicile.

Selon leur but, en principe, les sociétés peuvent être civiles ou commerciales.

La société civile est une société fondée dans l'intérêt de ses membres pour leur procurer certains bénéfices, mais elle n'a point un but commercial. Elle est régie par le Code civil.

La société commerciale est destinée à faire le commerce. Elle est soumise aux règles du droit commercial. Mais sa fondation, pour être valable, doit être accompagnée de certaines formalités destinées à manifester son existence au public.

Au point de vue de leur composition, les sociétés commerciales peuvent être des sociétés de personnes ou des sociétés de capitaux. Les premières résultent du groupement d'un certain nombre d'individus offrant en garantie le patrimoine entier de chacun d'eux. Les secondes consistent dans la mise en commun de capitaux destinés à être employés pour les besoins et la garantie de la société.

Au point de vue des éléments qui lui confèrent le caractère commercial, une société est commerciale à raison de sa forme et de son objet, mais exceptionnellement il y a des sociétés commerciales soit à raison de leur forme seulement, soit à raison de leur objet seulement.

Les coopératives semblent occuper une situation intermédiaire entre l'association et la société.

Les sociétés ordinaires tendent à faire fructifier les capitaux. Les coopératives visent à économiser à leurs membres les frais des intermédiaires qu'elles remplacent, leur but est d'assurer aux producteurs les bénéfices qui, sans elles, seraient allés aux tiers et qui sont répartis, sous forme de ristourne, entre les producteurs au prorata des opérations qu'ils ont faites avec la société ; le capital ne peut recevoir qu'un salaire fixe.

Il n'en est pas moins vrai que le rural rentrant dans la coopérative cherche surtout à tirer un plus grand profit de sa production ; et celui-ci sera d'autant plus élevé que les produits seront mieux écoulés.

En définitive, les coopératives visent un partage des bénéfices sous une forme nouvelle. Dès lors, elles sont soumises au droit commun des sociétés (1).

Les coopératives agricoles ne peuvent se constituer sous le régime de la loi du 21 mars 1884, ni sous celui de la loi du 1er juillet 1901.

Sous le régime de la loi de 1884, le syndicat agricole est inhabile à faire des opérations d'achat et de vente. La raison en est bien simple, c'est une association et non pas une société qui poursuit des bénéfices. Cet organe n'est pas fait pour cela, la loi

(1) Deux arrêts : Cassation 3 et 4 août 1909, D. 1910, I, 153, précisent la nature juridique des caisses coopératives agricoles de crédit, quoiqu'elles n'aient pas en vue le partage des bénéfices, elles ne sont pas moins des sociétés au point de vue juridique.

n'ayant pas créé de garanties pour les tiers qui veulent traiter avec le syndicat. Très souvent il ne possède pas de ressources, les syndiqués peuvent se retirer quand ils le veulent, tandis que sous l'empire de la loi de 1867, les coopérateurs restent tenus pendant cinq ans après leur retraite, des opérations faites avant leur départ. Ces garanties faisant défaut dans la loi syndicale, les groupements qui veulent faire des affaires doivent s'organiser sous d'autres formes que la forme syndicale.

La vente présente, en outre, des difficultés spéciales, elle est beaucoup plus compliquée que l'achat. Il faut trouver des débouchés, puis fournir des denrées dans certaines conditions d'emballage et d'expédition, assurer une quantité et une qualité constantes, accorder certaines facilités de paiement, fournir une garantie suffisante pour inspirer une grande confiance aux acheteurs. En un mot, pour vendre avantageusement, si l'on veut se créer une clientèle sûre et permanente, il est nécessaire d'offrir des conditions analogues à celles que l'on trouve dans le commerce. Or, ni les syndicats, ni les associations, ne sont organisés pour cela.

Le problème complexe pour la vente des produits bruts l'est plus encore lorsque ces produits doivent être préalablement transformés en vue d'être vendus.

La création des sociétés coopératives répond à des nécessités très nettes de notre époque : l'intensification de la division du travail.

La division du travail s'opérant, aux syndicats appartiennent les œuvres purement professionnelles : propager les bonnes méthodes de culture et les

meilleures sélections de produits, répandre l'enseignement agricole, prendre l'initiative de la création des coopératives, organiser les institutions de crédit, les assurances mutuelles. Aux coopératives elles-mêmes, qui peuvent plus aisément se mettre à la portée du consommateur, posséder des capitaux pour accorder et donner un certain crédit, profiter des circonstances favorables, seront réservées les opérations à caractère commercial : achats des marchandises et objets nécessaires à l'exploitation agricole, transformation et vente des produits. Ce sont précisément les coopératives de conservation, de transformation et de vente qui font l'objet de notre modeste étude.

Dans l'agriculture, les sociétés coopératives se sont créées dans un but purement économique ; elles sont nées des besoins essentiels, immédiats des cultivateurs en dehors de toute préoccupation sociale ou de toute idée doctrinale. On voit par suite de l'industrialisation agricole ces sociétés se développer dans les entreprises où il y a des petits propriétaires. Le Danemark est le pays type de la coopération agricole.

Leur création renferme une foule d'avantages. Elle est d'abord conforme au vœu de la loi de 1884 qui nous a donné une splendide floraison d'organisations syndicales.

Elle est conforme à la tradition constamment suivie des syndicats agricoles, puisque beaucoup d'entre eux, et non des moindres, ont déjà adopté cette solution.

Elle assure définitivement et sans limitation ultérieure le développement des opérations profession-

nelles puisque aucun texte n'a limité les degrés qui font l'objet d'entreprises coopératives.

Elle donne au syndicat une sécurité complète et définitive en ce qu'elle le soustrait aux aléas de toute entreprise.

Malgré cela un projet de loi sur les syndicats économiques agricoles a été déposé le 15 juin 1908 par M. Ruau.

Le syndicat économique agricole aurait pour but de servir d'intermédiaire à ses membres, soit pour l'achat en commun d'un certain nombre de produits énumérés, soit pour la vente des produits et des animaux provenant exclusivement des exploitations des syndiqués, soit pour passer des marchés avec les administrations publiques.

Ce syndicat ne constitue pas une forme de société nouvelle avec des capacités propres, des caractères originaux. On lui attribue simplement la capacité de servir d'intermédiaire, c'est-à-dire de jouer le rôle de mandataire gratuit dans les limites de l'article 1986 du Code civil (1).

S'il veut aller plus loin le syndicat cesse d'être capable. Il doit se transformer en coopérative. Ainsi en ce qui concerne la vente des produits, le syndicat économique pourrait exclusivement vendre ses produits dans l'état où ils lui seraient livrés par ses membres. Dès qu'il y aurait transformation ou manipulation, il perdrait sa capacité et devrait passer la main à une coopérative.

---

(1) Le mandataire gratuit a droit au remboursement des avances et frais par lui faits pour l'exécution de son mandat.

Il est impossible d'interdire ces opérations qui sont très souvent des accessoires nécessaires de la vente en commun. Nous voyons combien les prescriptions étroites sont gênantes pour les paysans, et on leur offrirait encore une organisation à capacité restreinte.

Les groupements qui veulent faire des affaires doivent s'organiser sous d'autres formes que la forme syndicale. Les services commerciaux doivent être confiés aux coopératives.

Si, en fait, beaucoup de coopératives agricoles se sont formées d'une façon illégale, sous le régime de la loi de 1884 (1), force leur est d'adopter le régime juridique des sociétés.

Les coopératives peuvent emprunter toutes les formes des sociétés civiles ou commerciales : civiles, elles seront régies par le Code civil dans son livre III titre IX, du contrat de société, articles 1832 à 1873 ; commerciales, par le Code de commerce, livre I titre III, articles 18 à 64, et par les lois du 24 juillet 1867 et 1er août 1893.

Les coopératives ont adopté surtout la forme de sociétés civiles et celle de sociétés anonymes à capital variable. Ce sont les types qui leur conviennent le mieux.

Quelques-unes se sont aussi constituées suivant d'autres formes de sociétés commerciales : association en participation, société en nom collectif, en commandite anonyme, mais ce sont là plutôt des exceptions.

---

(1) Cassation, 29 mai 1908. Pand. 1908, 1, 489.

α) **Sociétés coopératives revêtant la forme civile**

Elles sont soumises aux règles du Code civil.

Le principal avantage que procure aux coopératives la forme civile est de leur éviter des formalités de constitution compliquées : il n'y a ni déclaration à faire, ni publicité à accomplir. Quant à la forme du contrat, il suffit que les statuts soient rédigés par écrit, si son objet est d'une valeur de plus de 150 francs (art. 1341 du Code civil).

Toutefois la jurisprudence admet que les fruitières ou fromageries coopératives, à défaut de règlements, soient régies par les usages locaux. Cela vient de ce que ces sociétés existaient dans l'Est avant la rédaction du Code civil (1).

L'acte écrit, nécessaire à la constitution de la société, sera soit un acte autentique, soit un acte sous seing privé.

Dans ce dernier cas, l'article 1315 du Code civil exige que le contrat soit rédigé en autant d'exemplaires qu'il y a de parties et chaque exemplaire doit porter la signature de tous les contractants.

Mais la jurisprudence dispense de la confection d'originaux multiples si on dépose un original signé de toutes les parties contractantes entre les mains d'un tiers choisi d'un commun accord, généralement un notaire (2). On peut en outre éviter

---

(1) Rien ne justifie actuellement le régime d'exception dont jouissent ces sociétés. La jurisprudence est cependant constante : Chambéry, 24 décembre 1906, D. 1910, 5, 31 ; Besançon, 24 décembre 1862, D. 63, 2, 4 ; 11 décembre 1897, D. 98, 2, 195 ; 11 décembre 1903, D. 1907, 2.

(2) Cassation, 10 décembre 1884, et Paris, 3 décembre 1892, d'après la circulaire du ministre de l'agriculture du 15 décembre 1907.

toute contradiction par la formalité de l'enregistrement du contrat de société.

L'acte authentique est de beaucoup préférable, il est passé par devant notaire et évite toute erreur possible. Les agriculteurs reculent souvent devant les frais occasionnés par l'intervention du notaire et préfèrent un simple acte sous seing privé.

L'acte de constitution n'est pas soumis à la formalité de l'enregistrement dans un délai déterminé.

La société civile offre l'avantage de laisser aux sociétaires la plus grande liberté dans la rédaction de leurs statuts. Aucune règle ne leur est imposée pour la constitution du capital, les apports, l'administration, les assemblées générales.

Les conventions sont la loi des parties (art. 1134 Code civil).

Les parts du capital peuvent être notamment de valeur inégale et le montant du capital peut être facilement augmenté.

Il est admis depuis 1891 par la jurisprudence que ces sociétés, comme les sociétés commerciales, jouissent de la personnalité moral et ont, par conséquent, un patrimoine indépendant de celui de leurs membres. Cela est intéressant pour les créanciers de la société. En cas de liquidation du patrimoine social, les créanciers personnels des associés ne viennent pas en concurrence avec eux.

Par contre, la forme civile présente d'assez graves inconvénients. Le plus important résulte de la responsabilité qui incombe aux sociétaires : elle n'est pas solidaire, mais proportionnelle. Chacun est tenu pour sa part virile des dettes sociales sur ses biens

personnels et n'est libéré que par la prescription trentenaire.

Cette responsabilité est un bien, elle oblige les sociétaires à ne pas entreprendre des opérations aléatoires. En revanche elle peut faire hésiter les agriculteurs à entrer dans la coopérative.

Il est difficile de restreindre cette responsabilité. Pour qu'une clause de ce genre soit opposable aux tiers, il faut, sans aucun doute, qu'ils l'aient connue et par conséquent acceptée.

Son insertion dans les statuts n'est pas suffisante, puisque leur publication n'est pas obligatoire, et, même si cette publication a été faite, la présomption qui en résulte n'est pas assez forte pour faire échec au texte même de la loi. Pour que les associés puissent se prévaloir d'une limitation de responsabilité, il faut qu'elle ait été portée à la connaissance des tiers par l'acte même d'engagement.

Un autre inconvénient vient de ce que l'existence de la société est très précaire. Elle est dissoute de plein droit par la mort, la déconfiture, la faillite des associés (art. 1865 Code civil). Toutefois une convention contraire stipulée dans les statuts fait disparaître cet inconvénient. Mais si la société est à durée illimitée, d'après l'article 1869 du Code civil, chaque associé agissant individuellement pourra par simple notification en provoquer la dissolution et venir au partage de l'actif social. Ce danger peut être écarté en donnant à la société une durée limitée ou en insérant une clause qui détermine les époques précises où les associés pourront se retirer de plein gré et les conditions de cette retraite.

Enfin la société civile est incompatible avec l'acte de commerce, en ce sens que la coopérative à forme civile ne peut acheter de produits aux agriculteurs qui n'en font pas partie.

Les sociétés purement civiles sont formées d'agriculteurs qui ne vendent que les produits provenant de l'exploitation de leurs adhérents, avec ou sans transformation, par application de l'article 638 du Code de commerce et contrairement à l'article 632 du même Code. L'agriculteur qui vend des produits autres que ceux de son exploitation devient commerçant; de même une coopérative transformant, conservant ou vendant des produits autres que ceux fournis par ses membres, acquiert de ce fait un caractère commercial et doit se soumettre aux dispositions du Code de commerce et des lois postérieures.

Certes, il peut arriver qu'une coopérative voit pour une cause ou pour une autre son approvisionnement se restreindre. Afin de satisfaire aux commandes de sa clientèle, elle pourra alors s'adresser à des non-sociétaires pour leur acheter les produits dont elle a besoin. En ce cas on ne peut prétendre qu'elle fasse acte de commerce et qu'elle doive prendre une forme commerciale. Un seul acte ne fait pas le marchand, il faut la profession (art. 1 C. com.). Ce sera seulement lorsque ces achats, d'occasionnels qu'ils étaient, se renouvelleront fréquemment, seront devenus pour ainsi dire habituels, qu'ils pourront influer sur le caractère de la société.

Modalité du capital variable

Les sociétés civiles peuvent adopter la clause du capital variable (1).

Les différentes règles restrictives au point de vue de la liberté des sociétés édictées, soit par le Code civil, soit par le Code de commerce, soit par les lois spéciales, apportaient un obstacle absolu à la formation des coopératives.

Comme nous l'avons vu dans notre étude, elles se forment entre de petits et moyens propriétaires paysans qui ne disposent que de capitaux modiques. En raison même de l'exiguïté de leurs ressources, il faut que dans les sociétés qu'ils forment les paysans puissent faire des mises très minimes, il faut en outre qu'ils puissent en toute liberté retirer leurs fonds, s'ils en ont besoin, et diminuer ainsi le capital social, ou qu'à l'inverse de nouveaux associés puissent être recrutés et le capital social augmenté par leurs apports.

La variabilité du personnel et du capital est ainsi une condition d'existence pour les coopératives agricoles. Ces explications font comprendre le but des dispositions de la loi du 24 juillet 1867 modifiée sur certains points par celle du 1er août 1893.

Ces lois ont supprimé la plupart des entraves légales qui faisaient obstacle au libre développement

---

(1) Voir Lyon-Caen et Renault : Traité de droit commercial ; Thaller : *Annales du droit commercial.*

des sociétés coopératives. Tel est le but des principales dispositions contenues dans le titre III de la loi du 24 juillet 1867. Ce titre, articles 48 à 54, s'occupe des sociétés à capital variable, ce nom est tiré de l'un des caractères spéciaux de ces nouvelles sociétés.

Il n'est nullement parlé de coopératives.

Dans ces sortes de sociétés le capital n'y est pas fixe, les statuts eux-mêmes stipulent la faculté pour les associés de le diminuer en retirant ou réduisant les mises, ou celle de l'augmenter par l'accession d'associés nouveaux.

Le personnel des associés peut donc varier dans ces sociétés comme le capital, c'est ce qui les fait aussi qualifier de sociétés à capital et à personnel variables.

Cette législation se borne à fournir un cadre approprié aux besoins des sociétés coopératives et à les favoriser en rendant plus facile leur constitution et leur fonctionnement. Elle n'indique pas les caractères propres de la coopération. Cela se comprend puisque même des sociétés n'ayant point de caractère coopératif peuvent être des sociétés à capital variable. Une société peut être, en principe, sauf les restrictions légales prévues (1), à capital variable, quel que soit son objet.

Il résulte de là deux conséquences importantes à constater :

1° Une société n'ayant pas les caractères de la société coopérative peut être à capital variable ;

---

(1) Décret du 22 janvier 1868.

2° Une société coopérative peut n'être pas à capital variable.

En fait, à raison des avantages que présentent pour elles les dispositions de la loi de 1867 sur les sociétés à capital variable, un grand nombre de sociétés coopératives ont adopté cette modalité.

La société à capital variable n'est pas une nouvelle espèce de société créée à côté des sociétés organisées par le Code civil et le Code de commerce. La variabilité du capital et du personnel n'est qu'une modalité des sociétés soit à forme civile, soit en nom collectif, soit en commandite, soit anonymes (1). Elle peut être adoptée par toutes les sociétés quel qu'en soit l'objet et quelle qu'en soit la forme.

Ce sont ces différentes espèces de sociétés qui sont à capital variable, lorsque, conformément à l'article 48 de la loi de 1867, il a été stipulé dans les statuts que le capital social sera susceptible d'augmentation par des versements successifs faits par des associés ou l'admission d'associés nouveaux et de diminution par la reprise totale ou partielle des apports effectués (2).

Il résulte de là que les sociétés à capital variable sont soumises avant tout aux règles inhérentes à la

---

(1) L'article 48 de la loi du 24 juillet 1867 est ainsi libellé : « Il peut être stipulé dans les statuts de toute société. »

(2) Il serait intéressant de connaître comment se répartissent les sociétés à capital variable entre les différentes espèces de sociétés mentionnées au texte. La statistique annuelle de la justice civile et commerciale ne donne sur ce point aucun renseignement. On sait seulement que la plupart des sociétés à capital variable sont des sociétés anonymes.

forme qu'elles ont adoptée, quant aux points sur lesquels des règles spéciales n'ont pas été édictées pour elles par la loi du 24 juillet 1867, modifiée et complétée par celle du 1er août 1893 (1).

b) **Coopératives revêtant la forme de sociétés anonymes à capital variable**

Les coopératives agricoles peuvent prendre également la forme de sociétés commerciales.

Elles le sont à raison de leur forme seulement. Ces sociétés, tout en restant civiles de leur nature, sont régies, quant à leur forme, par le Code de commerce, et sont soumises, quant à leur organisation et à leur fonctionnement, aux lois et usages du commerce (2).

Elles sont par conséquent justiciables des tribunaux de commerce ; bien que ne faisant pas d'acte de commerce et n'étant pas, par ce fait même, commerçantes, elles peuvent être mises en faillite.

Parmi les formes commerciales adoptées par les sociétés coopératives agricoles, la forme de la société anonyme à capital variable est la plus répandue après le type civil.

Ce qui caractérise les sociétés anonymes, c'est que ce sont avant tout des sociétés de capitaux : la personnalité des sociétaires disparaît. Elles sont

---

(1) Voir Lyon-Caen et Renault. — Droit commercial.

(2) Toutefois, les sociétés civiles qui ont pris avant 1893 une forme commerciale restent des sociétés civiles, le Sénat ayant refusé de donner à la loi du 1er août 1893 un effet rétroactif.

formées par actions, et ce fait évite les inconvénients de la forme civile ; la responsabilité des sociétaires est limitée au nombre de parts ou actions souscrites par eux, et n'atteint pas le patrimoine personnel.

Cette responsabilité s'éteint par la prescription quinquennale. En outre, les actions étant transmissibles, des actionnaires peuvent cesser de faire partie de la société sans entraîner sa dissolution.

Elles relèvent de la juridiction commerciale, généralement plus rapide et moins coûteuse que la juridiction civile. La déclaration de faillite leur est applicable avec ses sanctions contre les détournements et les dissipations, ses règles protectrices de l'égalité entre créanciers et la rapidité de la réalisation et de la répartition de l'actif.

Enfin, la tenue des livres qui leur imposée est très utile pour le contrôle des opérations de la société.

Il faut noter, cependant, que si ces coopératives sont soumises aux lois et usages du commerce à cause de la forme qu'elles revêtent, elles n'en constituent pas moins « théoriquement », des sociétés poursuivant un but civil, et, pour montrer qu'elles sont avant tout des sociétés de personnes et non de capitaux, elles évitent dans leurs statuts d'employer le mot « action », elles se servent du mot « part », la négociabilité des parts est réglementée par les statuts. En outre, la loi permet non seulement d'augmenter, mais de diminuer le nombre des actions et, par conséquent, le capital social, si des démissions ou même des exclusions de sociétaires l'exigent. Ce trait caractéristique, à savoir que la porte reste toujours ouverte pour entrer

comme pour sortir, à cette conséquence frappante, c'est que la valeur de l'action ne monte jamais quelle que soit la prospérité de la société. Il y a, d'ailleurs, une autre raison pour que l'action ne puisse pas hausser de valeur, quels que soient les bénéfices de la société ; c'est qu'elle ne touche aucune part de ces bénéfices, mais seulement un intérêt fixe. Malgré ces améliorations, la forme anonyme reste incommode, en raison des formalités, qui, bien que très simplifiées par la loi du 24 juillet 1867 en vue de favoriser les sociétés coopératives, ne laissent pas d'être encore nombreuses, gênantes et assez onéreuses.

Ces formalités ont été imposées par la loi comme garantie pour les tiers. La responsabilité des associés est, en effet, limitée au montant des parts souscrites, et ces sociétés sont considérées plutôt comme des sociétés de capitaux que comme des sociétés de personnes à l'égard des tiers.

Nous résumerons de manière très succincte les règles auxquelles sont soumises la constitution, la publicité et le fonctionnement de ces sociétés.

Le contrat de société doit être un acte écrit, sous seing privé ou authentique.

En principe l'acte sous seing privé doit être fait en autant d'originaux que de parties. La loi de 1867 apporte une dérogation précise à cette règle. Il doit être fait quel que soit le nombre des associés en double original dont l'un est annexé à la déclaration de souscription et de versement, l'autre restant déposé au siège social.

Le capital social doit être souscrit en totalité. Il ne peut être porté par les statuts constitutifs de la

société au-dessus de la somme de 200.000 francs, il pourra être augmenté par les délibérations de l'assemblée prises d'année en année, chacune des augmentations ne dépassant pas non plus 200.000 fr.

Le montant de l'action peut être abaissé jusqu'à 25 francs seulement, il suffit d'en verser le dixième lors de la constitution soit 2 fr. 50. Les parts doivent être entièrement libérées lorsqu'elles représentent des apports ne consistant pas en numéraire.

Les actions seront toujours nominatives.

Les souscriptions et les versements doivent être constatés par une déclaration notariée faite par les fondateurs, à laquelle doivent être annexés : l'un des originaux de l'acte de société, s'il est sous signature privée, ou une expédition, s'il est notarié et reçu par un autre notaire, la liste nominative des membres et des versements.

Les associés doivent être au nombre de sept au moment de la constitution, mais ce minimum n'est pas nécessaire pour la signature des statuts.

Il faut convoquer l'assemblée de tous les sociétaires qui constatera que les conditions légales ont été remplies et constituera définitivement la société, déposer les statuts au greffe de la justice de paix et du tribunal de commerce, ainsi que certaines pièces relatives à la constitution de la société, insérer un extrait de l'acte constitutif et des pièces annexées dans un journal d'annonces légales.

Il y a en outre une réglementation minutieuse des assemblées générales, notamment des assemblées générales constitutives ; il y a un système complet de publicité, et d'autre part, un manque d'autonomie pour l'organisation intérieure de ces sociétés : C'est

la loi qui réglemente les conditions de nomination des administrateurs, l'étendue de leur responsabilité vis-à-vis de la société et vis-à-vis des tiers.

En ce qui concerne la répartition des bénéfices, la loi exige qu'un prélèvement d'un vingtième au moins sur les bénéfices nets soit opéré annuellement et affecté à la formation d'un fonds de réserve jusqu'à ce que ce fonds ait atteint le dixième du capital social.

Sociétés Commerciales

Les coopératives ne doivent fonctionner que pour leurs membres. Certaines poussées par l'esprit mercantile sont sorties de ce rôle ; elles achètent à des non-sociétaires pour revendre au bénéfice social, elles sont des sociétés commerciales proprement dites.

La coopérative qui se livre au commerce voit diminuer d'autant l'esprit coopératif qui l'anime, et au regard de ses fournisseurs étrangers, elle remplit le rôle ordinaire des intermédiaires. Si nombreux et si considérables que puissent être les avantages qu'elle leur accorde, elle n'en fait pas moins passer son propre intérêt avant le leur. Elle ne nous intéresse plus.

Elle est soumise à toutes les règles et usages du commerce, au paiement de la patente et, s'il y a lieu, de la licence. Elle ne peut recourir aux avances de l'Etat.

En ce qui concerne les unions fondées par des sociétés coopératives désireuses de s'associer entre elles pour poursuivre en commun, en tout ou en partie, le but que leur assignent leurs statuts, notre législation est également muette, ne prévoit même pas la question.

Les groupements fondés par les coopératives en vue de réaliser des bénéfices ou des économies plus considérables qu'en étant isolées, restent protégés par le droit commun.

C'est comme sociétés civiles ou anonymes que les unions de la deuxième catégorie doivent se constituer.

Bien que souvent on considère l'article 48 de la loi du 24 juillet 1867 comme constituant leur charte, il n'y a pas, à proprement parler, dans la législation française de réglementation particulière pour les sociétés coopératives. Les paysans qui veulent constituer une coopérative se trouvent en face d'une législation compliquée et d'une situation juridique extrêmement délicate.

Cette indécision du droit est tout à fait regrettable. Elle peut entraver des nombreuses initiatives et nuit grandement au développement de la coopération agricole. Elle permet, en effet, aux sociétés coopératives de n'être pas absolument coopératives, de prendre une forme mixte, moitié capitaliste, moitié coopérative ; bien plus, des sociétés peuvent se présenter comme coopératives, nè l'étant nullement. Elle est une cause de la persistance de la confusion du syndicat et de la coopérative. Le choix du régime légal constitue un des premiers embarras pour les fondateurs ; les controverses qui

naissent, à cette occasion, sont loin de bénéficier aux agriculteurs.

Personnellement notre sympathie va à la forme civile. Celle-ci entraîne moins de frais de constitution que la société anonyme.

Elle s'adapte mieux à l'idée coopérative qui tend à diminuer l'importance du capital réduit au simple rôle de salarié pour laisser toutes les recettes aux sociétaires au prorata des opérations faites avec la société. Elle est essentiellement une société de personnes.

Il y aurait intérêt à ce qu'il y ait en France, comme cela existe dans la plupart des autres pays, une loi constitutive de la charte juridique des coopératives.

Projets de lois

Nous devons signaler d'abord le projet de loi sur les coopératives présenté le 30 mai 1881. Voté par la Chambre le 7 juin 1889, il fut ballotté pendant 8 ans entre la Chambre et le Sénat; après avoir fait l'objet de plusieurs rapports documentés de MM. Doumer et Lourties, il échoua finalement devant la haute assemblée, en 1896, sur la question de la patente, et il n'a pas été repris depuis.

Le projet devait constituer un code de la coopération et les sociétés coopératives, pour prendre également ce titre, devaient rentrer dans le cadre qui était exactement tracé pour elles.

Deux propositions de loi ont adopté le principe

d'une société étroitement dépendante du syndicat, mais en restant distincte.

La première est la proposition de loi portant modification à la loi du 21 mars 1884 sur les syndicats professionnels que M. Millerand a déposée le 14 octobre 1902 et qui est la reproduction textuelle du projet de loi présenté par lui et M. Waldeck-Rousseau le 14 novembre 1899. Elle a été modifiée dans quelques-unes de ses parties par la Commission du travail de la Chambre et représentée le 2 avril 1909.

La réforme s'appliquerait à tous les syndicats professionnels ; désormais ils pourraient faire des opérations commerciales, mais pas eux-mêmes, pas directement, ils formeraient à côté d'eux une société qui auraient les mêmes adhérents, dont ils posséderaient souvent tout le capital mais qui serait cependant distincte.

Le projet faciliterait la constitution de sociétés commerciales à responsabilité limitée. Le syndicat, personne civile, pourrait être propriétaire de la totalité des actions ; chaque adhérent n'aurait plus besoin, comme sous le régime des lois de 1867 et de 1893, de souscrire une action et d'en verser le dixième. Comme conséquence les syndiqués pourraient être administrateurs sans être individuellement porteurs de parts ou actionnaires et l'assemblée générale serait formée de mandataires désignés par le syndicat, chaque délégué ne possédant qu'une voix.

Il ne serait en rien dérogé aux prescriptions de dépôt et de publication des statuts, mais ces formalités seraient simplifiées.

Les tiers appelés à faire des actes de commerce

devraient être avertis de la composition initiale de la société et de ses modifications ultérieures.

Une seconde proposition a été déposée le 30 juin 1903 par M. Clémentel. Elle tendait à la création de sociétés coopératives en vue de la conservation, de la transformation et de la vente des produits agricoles.

Tandis que la proposition Millerand élargissait la capacité professionnelle des syndicats en les rapprochant du droit commun par une extension de leurs attributions, M. Clémentel, au contraire, semblait partir de la loi de 1867, régime de droit commun, pour aboutir à une réglementation plus étroite de certaines coopératives agricoles.

Le premier voyait surtout le développement spontané de l'activité des syndicats et cherchait à les débarrasser de certaines entraves ; le second envisageait la situation actuelle des coopératives rurales qui ne peuvent apporter un remède efficace à la crise agricole sans l'aide de l'Etat, et cherchait à établir pour elles un régime spécial. Si le secours de l'Etat devient nécessaire, encore faut-il savoir quelles en seront les bénéficiaires, et il est naturel que les coopératives agricoles qui seules pourront en profiter, soient juridiquement organisées, nettement individualisées.

Le projet Clémentel essayait de définir légalement les coopératives. Constituées par les syndicats, elles seraient soumises aux lois et usages du commerce, sauf en ce qui concerne la publicité. Leur capital social serait exclusivement formé par le versement intégral du montant des parts. Toute société coopérative, pour conserver son titre, devrait se

soumettre à toutes les prescriptions édictées. En revanche, elle bénéficierait de l'appui financier de l'Etat et du droit de participer aux adjudications publiques et de passer des marchés directs.

Ces deux propositions n'ont pas été discutées au Parlement, et les objections qui ont été soulevées constituent la seule raison de leur insuccès.

La question d'organisation juridique mise à part, il n'en restait pas moins que la seconde partie du projet Clémentel ne donnait lieu dans son principe à aucune objection. Il était désirable que cette proposition fut reprise et remaniée, c'est ce qui a fait l'objet du projet de loi Ruau déposé à la Chambre le 21 avril 1905 et qui, quelque peu modifié, est devenu le texte de loi du 29 décembre 1906.

Mais cette loi, en dehors de la formalité classique de l'adhésion à un syndicat agricole, n'impose aucune forme juridique précise, sauf en ce qui concerne la réalité et le strict maintien du principe coopératif, c'est-à-dire l'exclusion absolue de tout bénéfice commercial.

Seules certaines lois spéciales ont fixé les règles de quelques coopératives : ce sont les lois du 5 novembre 1894 et du 31 mars 1899 sur les sociétés locales et régionales de crédit agricole mutuel ; le titre 2 du règlement d'administration publique du 21 septembre 1895 sur les habitations à bon marché ; la loi du 4 juillet 1900 relative à la constitution des sociétés d'assurance mutuelle agricole et les lois du 25 avril 1906 sur les sociétés de crédit maritime et du 18 juin 1909 organisant les caisses régionales de crédit maritime. Comme on le voit, ces

dispositions législatives concernent presque exclusivement les sociétés de crédit.

Il suffirait d'étendre le régime juridique des sociétés de crédit agricole aux coopératives rurales pour leur donner le statut légal qui leur fait défaut. Ce régime juridique est très intéressant. Il déroge au droit commun des sociétés institué par la loi de 1867.

En ce qui concerne leur constitution les sociétés de crédit mutuel sont des filiales des syndicats agricoles : elles peuvent être formées, soit par la totalité ou par une partie des membres d'un ou plusieurs syndicats professionnels agricoles, soit par la totalité ou par une partie des membres d'une ou plusieurs sociétés d'assurances mutuelles agricoles régies par la loi du 4 juillet 1900.

La société peut être à capital variable, et l'est généralement, mais elle ne peut être constituée par des actions. Elle est formée par des parts nominatives qui ne peuvent être concédées qu'aux membres des syndicats ou des assurances ; cette cession ne peut être effectuée qu'avec l'agrément de l'assemblée générale.

La société ne sera formée qu'après versement du quart du capital souscrit.

Le capital n'a point droit à un dividende mais à un salaire, à un intérêt fixe qui ne peut dépasser 5 pour 100.

Les conditions de publicité consistent en un dépôt des statuts, en double exemplaire, au greffe de la justice de paix.

Ces sociétés ont un caractère commercial et bénéficient de tous les avantages commerciaux : juri-

diction des tribunaux de commerce, tenue de comptabilité commerciale.

Enfin elles bénéficient de nombreuses dispenses fiscales, elles sont exemptes de la patente ainsi que de l'impôt sur les valeurs mobilières.

En ce qui concerne leur fonctionnement elles peuvent faire des emprunts pour se procurer des capitaux.

Elles prêtent à leurs membres seulement pour toutes les opérations concernant la production agricole.

Les sociétaires sont tenus des dettes de la société, soit jusqu'à concurrence de leur part seulement, soit solidairement, selon ce que leurs statuts auront déterminé. Si l'un d'eux vient à sortir de la société il n'est libéré de ses engagements qu'après que toutes les opérations qui se trouvaient engagées au moment de sa retraite ont été liquidées.

Les bénéfices servent à payer les frais généraux, les intérêts des emprunts et du capital social ; les trois quarts de ce qui reste doivent être affectés à un fonds de réserve, mais cette obligation cesse quand le fonds de réserve atteint une valeur égale à la moitié du capital social et le surplus se répartit à la fin de l'exercice, entre les syndicats, les assurances et leurs adhérents qui ont fait des opérations avec la société. Cette répartition s'opère sur la base des bénéfices que les opérations de chacun des membres peuvent avoir procuré à la société.

On pourrait donner à la coopération un statut organique souple s'inspirant de la loi de 1894 qui a créé les caisses de crédit agricole.

Le règlement d'administration publique du

26 août 1907 a tenté le premier pas dans cette voie. Il reproduit un certain nombre de conditions que la loi de 1894 exige pour la constitution des caisses de crédit agricole mutuel ; il n'y a pas d'actions, mais des parts nominatives, aucun dividende n'est attribué au capital ; les bénéfices ne seront répartis entre les coopérateurs que proportionnellement aux opérations faites par eux avec la société. Un fonds de réserve doit être constitué pour amortir le prêt.

Cet essai de réglementation mérite d'être mené à bout par le législateur.

Les congrès de la coopération rurale sont unanimes à demander une loi organique qui dote enfin les coopératives d'un régime personnel approprié à leurs fonctions.

CHAPITRE VIII

AVANTAGES FINANCIERS ACCORDÉS PAR L'ÉTAT

§ 1. — **Prêts collectifs à long terme**

Nous avons vu que le manque d'argent et de crédit pesait lourdement sur l'agriculture française. Or toute coopérative rurale qui débute va se trouver en présence d'une double nécessité. La nécessité d'un capital fixe, sous forme d'installation et d'outillage, et la nécessité d'un capital circulant, destiné à faire des avances aux membres de la coopérative sur les produits qu'ils lui apporteront.

L'importance du capital fixe, tout d'abord variera, suivant que la coopérative est un simple organe commercial vendant les produits sans les transformer, comme cela arrive pour les œufs, les fruits, les légumes, ou suivant qu'elle leur fera subir une modification plus ou moins profonde, soit qu'il s'agisse de fabriquer des conserves du vin, de l'huile

d'olive ou du beurre, soit qu'il s'agisse de monter des établissements ayant besoin d'un matériel considérable, comme les distilleries, les sucreries. Mais là même où la coopérative sera simplement organe de vente, elle pourra dans certains cas avoir besoin de capitaux fixes forts importants : songez aux frais que nécessite la construction d'un magasin à blé, ou l'installation d'une cave coopérative avec tout son matériel vinaire.

Quant au capital circulant, il faut entendre par là un fonds de roulement suffisant pour faire face aux besoins commerciaux et surtout pour consentir aux coopérateurs des avances sur les produits apportés. C'est un des plus clairs avantages de la coopérative que d'empêcher la dépression des prix par l'afflux des produits, mais il faut pour cela qu'elle donne au cultivateur le moyen de subsister et de faire face à ses dépenses jusqu'au jour où elle pourra conclure un marché avantageux.

Mais à qui s'adresser pour faire face à ces besoins multiples ? Les caisses de crédit agricole, telles qu'elles ont été instituées par les lois du 5 novembre 1894 et du 31 mars 1899, ne pouvaient fournir l'aide nécessaire. Elles avaient été organisées pour faciliter les emprunts individuels à court terme sous la forme ordinaire de l'escompte, au taux usité dans le commerce. Les sommes empruntées sont uniquement destinées à subvenir aux besoins momentanés de l'exploitation rurale, tandis que les coopératives ont besoin de prêts d'une assez longue durée, à un taux peu élevé pour que l'entreprise puisse vivre et prospérer.

Les paysans profitent des coopératives agricoles

comme des sociétés mutuelles de crédit, d'assurance pour les avantages qu'elles procurent, parce qu'elles rendent beaucoup plus qu'on ne leur donne, beaucoup plus qu'elles ne le pourraient faire, si elles étaient bornées à leurs propres ressources.

Il fallait donc trouver le moyen de faire bénéficier les coopératives des avantages que les institutions existantes offrent aux individus isolés. En d'autres termes, il fallait compléter l'œuvre réalisée en 1894 et 1899 en organisant par voie d'extension à côté du crédit individuel à court terme le crédit collectif à long terme.

C'est ce problème qu'a résolu la loi du 29 décembre 1906.

La dotation du crédit agricole versée par la Banque de France (1) à un compte spécial du Trésor comprend deux parties séparées. Un fonds global primitif qui est une avance sans intérêts de 40 millions, et une redevance annuelle définitivement acquise, à l'État, égale au huitième des bénéfices bruts réalisés par la Banque dans ses opérations d'escompte (2).

Les 40 millions avancés à l'Etat restent exclusivement affectés au service du crédit individuel à cours terme. C'est un capital qui doit être disponible.

Quant à la redevance annuelle l'article 1er de la loi du 29 décembre 1906 met à la disposition des coopératives agricoles le tiers de ces redevances, soit 6 millions environ sur celles accumulées au moment de la promulgation de la loi, et 1 million 300.000 francs environ chaque année.

---

(1) Loi du 17 novembre 1897.

(2) Cette redevance a été de 4.790.508 francs pour l'exercice de 1909.

Cette dotation est insuffisante. On aurait pu sans inconvénient affecter aux besoins de ces sociétés la redevance toute entière ou tout au moins une plus forte partie.

Le pouvoir d'emprunt des coopératives est limité.

Les prêts de l'Etat ne peuvent excéder le double du capital de la coopérative versé en espèces.

Le remboursement peut en être effectué par annuités dans un délai de vingt-cinq années.

Ces avances à long terme sont uniquement destinées aux frais de premier établissement des coopératives agricoles, qu'elles aient pour objet l'achat collectif des matières premières de culture, la mise en commun des moyens de production, ou la vente collective des produits provenant exclusivement des exploitations des sociétaires, soit en nature, soit après transformation industrielle, au moyen de meunerie, boulangerie, cave de vinification, fabrique de conserves, sècherie, huilerie, féculerie, distillerie, sucrerie, confiturerie, laiterie, fruiterie (beurre et fromage).

Pour bénéficier des privilèges financiers que la loi de 1906 leur concède, les coopératives agricoles doivent s'abstenir de tout acte commercial. Elles doivent avoir en vue d'effectuer ou de faciliter toutes les opérations concernant la production, la transformation, la conservatioon ou la vente des produits agricoles provenant exclusivement de l'exploitation des associés. Est réputé acte commercial, tout achat de marchandises opéré par la coopérative à des tiers non adhérents.

Par conséquent, pour bénéficier des avances de l'Etat, la coopérative, en cas d'insuffisance de mar-

chandises livrées par ses membres, ne pourra s'adresser à des tiers pour assurer son fonctionnement.

Cette restriction a une qualité insoupçonnée, c'est de favoriser les adhésions et en même temps d'obliger la coopérative d'en recueillir le plus grand nombre possible. Elle empêchera, dit-on, de couvrir les frais généraux et d'assurer les marchés passés en cas d'insuffisance des denrées agricoles fournies. C'est une erreur commune que cette objection que nous avons souvent entendue autour de nous. Il n'y a qu'à persuader les indifférents et point ne sera besoin de recourir aux marchandises des tiers.

La loi du 29 décembre 1906, si elle n'exige pour les coopératives agricoles aucun type juridique spécial, leur impose cependant l'obligation d'avoir un caractère nettement coopératif. Le décret du 26 août 1907 reproduit un certain nombre des conditions que la loi de 1894 exige pour la constitution et le fonctionnement des caisses de crédit agricole mutuel.

Voici, d'après la loi du 29 décembre 1906 et le règlement d'administration publique du 26 août 1907, à quoi on reconnaît une société coopérative agricole.

Elle doit :

1° Etre constituée par tout ou partie des membres d'un ou plusieurs syndicats agricoles.

2° Avoir uniquement pour objet d'effectuer ou de faciliter toutes les opérations concernant soit la production, la transformation, la conservation et la vente des produits agricoles, soit l'exécution de travaux agricoles d'intérêt collectif.

3° Ne traiter que les produits provenant exclusivement des exploitations des associés.

4° Ne pas chercher à réaliser des bénéfices commerciaux.

5° Les statuts doivent en outre spécifier expressément :

a) Que les parts des sociétaires sont nominatives, exclusivement réservées aux agriculteurs, membres d'un syndicat agricole, et que le taux de remboursement ne pourra, en aucun cas, excéder leur prix initial ;

b) Quel nombre maximum de voix peut avoir un sociétaire, quel que soit le nombre de parts possédé par lui ;

c) Qu'aucun dividende ne sera distribué au capital, et que le taux de l'intérêt ne pourra dépasser 4 p. 100 ;

d) Que les excédents annuels, déduction faite des charges, amortissements, intérêts du capital, frais généraux et réserve légale ne pourront être répartis, s'il y a lieu, entre les coopérateurs que proportionnellement aux opérations faites par eux avec la société coopérative ;

e) Que pour tous les actes et opérations ayant un caractère commercial, la comptabilité sera tenue conformément aux dispositions du Code de commerce et aux instructions ministérielles ;

f) Que toute modification aux statuts devra être portée à la connaissance de la caisse régionale qui en fera part au ministre ; qu'aucune modification ne devra être considérée comme acquise avant qu'elle n'ait été autorisée par le ministre.

g) Quelles dispositions sont prévues pour consti-

tuer une réserve destinée à amortir et à rembourser l'avance de l'Etat.

Il y a là un essai de réglementation des sociétés coopératives qui désirent être reconnues comme telles et bénéficier de tous les avantages attachés à cette qualité.

Le service des prêts est décentralisé. Les caisses régionales de crédit agricole sont le rouage intermédiaire entre les coopératives et l'Etat et l'organe dispensateur du crédit collectif à long terme. Cette intervention se justifie parfaitement. Elles sont en rapports constants avec les agriculteurs de la région, elles sont mieux que l'administration centrale en mesure de connaître leurs besoins, d'apprécier les garanties que peuvent fournir les sociétés qu'ils constituent, le caractère nettement agricole des opérations qu'elles entreprennent, les chances de réussite qu'elles offrent. Elles sont mieux à même d'exercer un contrôle sérieux et incessant sur leurs opérations.

L'intérêt des prêts est fixé par contrat librement débattu entre la caisse de crédit et la coopérative. Les caisses sont mieux à même que l'administration centrale d'en apprécier le taux suivant les circonstances, les régions, les opérations qu'elles veulent faciliter, les initiatives qu'elles désirent susciter. La latitude qui leur est accordée est du reste sans danger. En effet, la commission de répartition a toujours le droit de refuser les avances nécessaires si elle estime que les conditions imposées par la régionale sont arbitraires.

Les caisses régionales ne sont d'ailleurs que des intermédiaires : elles n'encaissent les avances qu'au

fur et à mesure des demandes faites par les coopératives agricoles ; elles sont chargées de transmettre les demandes au gouvernement avec leur avis et renseignent la commission de répartition. Elles sont responsables des avances, mais en revanche elles reçoivent gratuitement les avances consenties par l'Etat et perçoivent intégralement l'intérêt des prêts. De plus, elles ont la faculté de repousser les demandes de prêts qui leur sont faites par les coopératives, et, au cas où elles voudraient consentir imprudemment des prêts, la commission de répartition a toujours le droit de refuser des avances dans ce but.

En compensation de leur responsabilité elles peuvent imposer aux coopératives la clause de solidarité illimitée ou limitée à une certaine somme entre les membres de la société (1). Elles peuvent exiger une hypothèque. Elles ont enfin le pouvoir absolu de rejeter sans appel, dès le début, une demande de prêt.

La coopérative qui bénéficiera des avances devra être affiliée à la caisse locale de crédit. Cette affiliation pourra consister en la souscription d'une seule action à la caisse locale dont la responsabilité n'est pas engagée.

La commission de répartition des prêts est chargée de la distribution des avances consenties aux régionales pour faciliter le crédit agricole. Elle détermine la durée de chaque prêt ainsi que le mon-

(1) Chausse. — Les avances de l'Etat aux coopératives agricoles. Question pratique de législation ouvrière et d'économie sociale, 1907, t. VIII.

tant de l'avance qui ne peut dépasser le double du capital de la coopérative versé en espèces.

Le rôle de la commission est très important, c'est à elle que les demandes de prêts sont transmises par les régionales avec des renseignements détaillés sur la solvabilité des sociétés qui désirent emprunter, la nature des opérations qu'elles veulent entreprendre, leur caractère nettement agricole, l'étendue et la durée des prêts proposés. Elle a plein pouvoir pour vérifier les opérations effectuées par les coopératives grâce aux prêts qui leur sont consentis, empêcher la régionale de les consentir à la légère et sans garanties suffisantes.

Sur son avis, le ministère de l'agriculture répartit les avances.

L'un des points essentiels de la loi, c'est que les caisses régionales sont absolument libres d'accepter ou de rejeter la demande d'emprunt et d'exiger toutes les garanties qu'elles jugeront indispensables. La commission de répartition n'a d'autre mission que d'homologuer le contrat de prêt ou de refuser son approbation, mais elle ne saurait imposer à la régionale un contrat que celle-ci refuserait d'accepter. Elle peut toutefois, en dernier ressort, fixer le taux de l'intérêt.

Les coopératives qui rempliront les conditions énoncées à l'article 6 du décret du 26 août 1907, et mentionnées plus haut, devront conformer leur demande d'avances aux règles prescrites par le chapitre premier de ce décret.

Ces demandes doivent être adressées à la caisse régionale. Elles sont accompagnées d'un certain nombre de pièces dont l'énumération est donnée, et

notamment d'un mémoire justificatif avec projet et devis estimatif pour les travaux à exécuter.

La régionale décide sans appel de la transmission au ministre. En cas de transmission, elle doit par une délibération spéciale couvrir de sa responsabilité la demande d'avances. Le préfet du département est chargé de faire parvenir le dossier au ministre ; celui-ci soumet à la commission de répartition et décide. Sa décision motivée et transmise à la caisse régionale et à la coopérative.

La caisse régionale veillera sur l'emploi des avances consenties. Chaque année, avant le 31 janvier, elle se fera délivrer les inventaires et les bilans de l'exercice précédent, le relevé des opérations effectuées ou en cours pour l'emploi des avances.

Les garanties sont prises pour le remboursement des prêts. Si une garantie hypothécaire est possible, s'il y a des immeubles ou constructions, une hypothèque sera prise immédiatement au profit de l'Etat avec une extension stipulée. Si rien n'est encore construit, promesse d'hypothèque devra être faite pour l'avenir.

A côté des garanties réelles, des garanties personnelles seront exigées par la régionale : soit la clause de responsabilité solidaire des membres de la coopérative, soit, si cela est suffisant, un engagement signé par tout ou partie des membres du conseil d'administration.

La comptabilité et la gestion des coopératives bénéficiaires d'avances sont soumises à la vérification des inspecteurs chargés d'examiner le fonctionnement des caisses régionales et des sociétés coopératives. Ils peuvent exiger la production de toutes

pièces justificatives, et en cas de violation ou de modification des statuts, diminuant les garanties de remboursement de l'avance, ils peuvent faire opérer le remboursement anticipé.

Le législateur averti a imaginé ce grand luxe de précautions pour mettre à l'abri les intérêts du Trésor et des caisses régionales.

En 1908, 23 coopératives agricoles ont reçu 964.325 francs d'avances à long terme.

En 1909, 42 coopératives ont obtenu 1.158.450 fr. d'avances.

En 1910, 66 sociétés coopératives nouvelles ont obtenu des avances pour une somme de 2.122.295 fr. et 7 sociétés précédemment créées ont reçu des compléments d'avances formant un total de 161.970 fr. pour achever ou agrandir leur installation.

Ces résultats rapprochés de ceux des années précédentes se présentent de la manière suivante :

	A la fin de 1909	A la fin de 1910
	—	—
Coopératives existantes..	65	131
Capital versé.....	1.351.204 fr.	2.721.245 fr.
Avances accordées.....	2.122.775 fr.	4.405.840 fr.
Nombre des sociétaires..	6.415	16.497

Ces sociétés classées d'après leur objet se répartissaient comme suit :

	A la fin de 1909	A la fin de 1910
	—	—
Laiteries et beurreries...	10	29
Fruitières et fromageries.	4	26
Vinicoles.....	16	29
Vinicoles et oléicoles.....	5	5
Oléicoles.....	4	5
Distilleries.....	7	11
Féculeries.....	2	2
Utilisation de matériel...	10	17
Diverses.....	7	7
	65	131

§ 2. — **Prêts collectifs à court terme**

Comme les entreprises ordinaires industrielles ou commerciales les coopératives agricoles, dans leur vie journalière, ont besoin de crédit en vue de leur fonctionnement régulier. Les capitaux d'exploitation, c'est au crédit agricole ordinaire qu'ils seront demandés.

La loi du 18 février 1910 leur permet de bénéficier du crédit à court terme de la caisse de crédit agricole à condition de se conformer à la loi du 29 décembre 1906 (1).

---

(1) La loi du 18 février 1910 est ainsi libellée :

Article 1 : Le paragraphe premier de l'article 1 de la loi du 5 novembre 1894 est et demeure modifié de la façon suivante :

« Des sociétés de crédit agricole peuvent être constituées, soit par

On voit par là combien l'Etat prodigue son aide pécuniaire aux coopératives ; elles trouvent dans sa bourse non seulement une partie des capitaux d'établissement, mais en outre les capitaux d'exploitation, des subventions et des conseils.

§ 3. — **Warrants**

Pour se procurer des ressources immédiates en attendant le moment favorable à la vente de ses produits, la société peut warranter les récoltes de ses associés.

L'article premier de la loi du 30 avril 1906 leur permet de warranter les produits dont elle est propriétaire comme aux agriculteurs individuellement. La coopérative peut ainsi étendre son action grâce au capital emprunté dont elle disposera momentanément.

Lorsqu'elle agit pour son compte deux conditions sont nécessaires : 1° Il faut que les statuts de la coopérative ne lui interdisent pas le warrantage ; en second lieu qu'elle soit propriétaire des produits

---

la totalité ou par une partie des membres d'un ou plusieurs syndicats agricoles, soit par totalité ou une partie des membres d'une ou plusieurs sociétés d'assurances mutuelles agricoles régies par la loi du 4 juillet 1900. Elles ont exclusivement pour objet de faciliter et même de garantir les opérations concernant la production agricole et effectuées par ces syndicats et ces sociétés d'assurances ou par des membres de ces syndicats et de ces sociétés d'assurance ainsi que par les sociétés coopératives agricoles constituées d'après les dispositions de la loi du 29 décembre 1906. »

qu'elle peut warranter. La loi considère comme appropriation suffisante la possession des denrées à elle remise par ses adhérents et sur lesquelles ceux-ci n'ont conservé qu'un droit à la répartition provenant des ventes faites à des tiers (1).

§ 4. — **Exonérations fiscales**

a) Patente

D'après la loi organique sur la patente du 15 juillet 1880, l'impôt de la patente est établi sur ceux qui exercent un commerce, une industrie ou une profession, en un mot sur l'activité intellectuelle ou économique des individus sauf exceptions limitativement énumérées.

Elle spécifie dans son article 17, alinéa 3, que ne sont pas assujettis à cette contribution les laboureurs et cultivateurs, seulement pour la vente et la manipulation des récoltes et fruits provenant des terrains qui leur appartiennent ou par eux exploités, et pour le bétail qu'ils y élèvent, qu'ils y entretiennent ou qu'ils y engraissent.

Les coopératives à forme civile bénéficiaient seules de l'exemption de la patente, celles prenant la forme de sociétés commerciales y étaient soumises, quoique étant civiles par leur objet.

Le législateur, par la loi du 29 décembre 1906, a concédé certains avantages aux sociétés coopérati-

---

(1) Rapports de M. Chaigne. *J. Off.*, 1905. Ch. Doc. n° 1827, p. 1798-1803; 1906, Ch. Doc. n° 3199, p. 420; Chambre. Débats, p. 1777.

ves pour la production, la transformation, la conservation et la vente des produits agricoles, et sans considération de leur régime.

La loi du 19 avril 1905 avait soumis à la patente les coopératives dès qu'elles vendent ou livrent des marchandises, elle n'atteint pas les syndicats et associations qui ne font que transmettre aux commerçants les ordres de leurs membres. L'article 9 avait spécialement laissé en dehors les syndicats agricoles et les coopératives de consommation qui se bornent à grouper les commandes de leurs adhérents et à distribuer dans leurs magasins de dépôt, les denrées, produits ou marchandises qui ont fait l'objet de ces commandes. Ils ne sont pas soumis à la patente.

Malgré cette loi, l'administration des contributions directes a eu tendance à inscrire les coopératives agricoles à forme commerciale au rôle de la patente (1).

En l'état des deux lois du 19 avril 1905 et du 29 décembre 1906 on s'est demandé tant en doctrine qu'en jurisprudence, si les coopératives pour la

---

(1) L'administration des contributions directes les considérait plutôt comme sociétés de capitaux, soutenant qu'elles avaient une personnalité distincte de celle de leurs membres et des intérêts différents des leurs ; qu'elles ne s'identifiaient pas avec leurs associés et ne pouvaient, par suite, se prévaloir du bénéfice de la patente à laquelle ceux-ci pris individuellement pourraient avoir droit comme cultivateurs. L'administration s'appuyait sur deux arrêts du Conseil d'État visant des sociétés faisant des achats fermes à leurs membres et se chargeant à leurs risques et périls de la vente des produits qui leur avaient été fournis au prix ordinaire du commerce, ces sociétés n'avaient guère le caractère coopératif.

production, la transformation, la conservation et la vente des produits agricoles devaient être exonérées de l'impôt que chacun de leurs membres n'aurait pas à supporter isolément.

Les textes ont été interprétés par la jurisprudence. Des décisions judiciaires ont été rendues dans les deux sens, laissant les coopératives agricoles dans une situation équivoque.

En présence de l'imprécision de la fiscalité, sur les doléances des organisations agricoles par lettre circulaire du 20 février 1909, M. Ruau, ministre de l'agriculture, étendit le bénéfice de l'exonération de la patente aux coopératives de production, de transformation, de conservation et de vente des produits agricoles.

Quel que soit leur régime juridique, ces coopératives peuvent prétendre au bénéfice de l'exemption de la patente en se conformant aux dispositions de la loi du 29 décembre 1906 et du règlement d'administration publique du 26 août 1907.

b) La licence

La licence est un impôt appliqué à ceux qui se livrent au commerce de certaines denrées ou de certains objets qui sont passibles d'un impôt spécifique, tels que boissons, spiritueux, alcools, huiles, bougies, vinaigre, sels, etc. Elle a été instituée dans le but de surveiller le commerce de ces produits et d'assurer la perception des impôts dont ils sont l'objet.

Cette taxe, établie par la loi du 28 avril 1816, se

rapproche beaucoup de la patente avec laquelle elle s'accumule souvent.

Exceptionnellement ne sont pas soumis à la licence les propriétaires qui vendent en gros, même sur les foires et marchés, les boissons provenant de leurs récoltes, les bouilleurs de crus et distillateurs qui opèrent exclusivement sur les vins, cidres, marcs, lies, cerises ou prunes provenant de leurs récoltes (1).

On avait toujours admis que les droits reconnus aux agriculteurs considérés isolément l'étaient aussi aux agriculteurs groupés pour la vente ou la transformation des produits récoltés par eux. Cela a toujours été ainsi, notamment pour les laiteries coopératives.

Les coopératives agricoles devaient, semble-t-il, être assimilées aux producteurs eux-mêmes et placées dans la même situation par rapport à l'impôt. Il n'en était rien.

La régie astreignait à la licence les coopératives qui vinifiaient, distillaient, transformaient les produits des adhérents, sans toutefois, acheter des produits à des non-sociétaires (2).

Elle estimait, pour arriver à la perception, que, lorsque les vins des associés étaient mélangés, ce qui était vendu au consommateur n'était plus le vin de tel ou tel récoltant, mais le vin de l'association, que les versements opérés par elle aux associés ne représentaient plus le produit direct de la vente de

(1) Loi du 28 avril 1816, art. 99, 144 et 171 ; loi du 20 juillet 1837, art. 8 ; loi du 10 août 1839, art. 15 ; loi du 15 décembre 1875.

(2) Circulaire n° 225 du Directeur général des contributions indirectes du 29 juillet 1901.

chacun d'eux, mais une quote-part dont le montant était déterminé, non seulement par l'importance des quantités que chacun d'eux fournissait, mais encore par les valeurs respectives qui avaient dû être assignées à ces quantités au moment où elles étaient entrées dans le magasin de l'association ; que, dès lors, de quelque façon que fût organisée sa comptabilité, l'association opérait comme si elle achetait et revendait.

Le législateur a consacré la jurisprudence de la Cour d'Aix relative à l'instance introduite par la coopérative de Camps (Var), qui dispensa de la licence cette coopérative constituée dans les conditions prévues au § 2 de l'art. 14 de la loi du 29 décembre 1906.

L'art. 16 de la loi des finances du 26 décembre 1908, complété par l'art. 31 de la loi des finances du 8 avril 1910, a affranchi des obligations du commerce de gros imposées par les art. 97 et 98 de la loi du 28 avril 1816 et en particulier du paiement de la licence « les sociétés coopératives vendant exclusivement la récolte de leurs membres, vinifiées, distillées ou transformées en commun, lesdites sociétés coopératives constituées dans les conditions prévues au § 2 de l'art. 4 de la loi du 29 décembre 1906 ». Les mêmes franchises sont accordées aux groupements qui, accidentellement et sans contrat, peuvent se constituer entre quelques vignerons pour la vinification de leurs vendanges, la distillation ou la

transformation des produits soumis à un impôt spécifique (1).

Voici le texte de l'article 31 de la loi des finances 1910 :

Les articles 99 de la loi du 28 avril 1816 et 16 de la loi du 26 décembre 1908 sont complétés comme il suit :

Paragraphe 4 : Elle (l'exception) le sera également aux sociétés coopératives agricoles vendant exclusivement les récoltes de leurs membres, vinifiées, distillées ou transformées en commun, les dites sociétés coopératives constituées dans les conditions prévues par le paragraphe 2 de l'article 4 de la loi du 26 décembre 1906.

Cet article reproduit la disposition de l'article 16 de la loi du 26 décembre 1908 ; mais les mots : « récoltes vinifiées en commun » ont été remplacés par ceux-ci : « récoltes vinifiées, distillées ou transformées en commun ».

---

(1) On rendra cette justice à l'administration des contributions indirectes que, si elle défend avec conviction ses doctrines, elle ne cherche pas à les maintenir d'une façon plus ou moins détournée contre les décisions du législateur.

A se borner aux termes stricts de la loi qui, seuls, sont impératifs, elle aurait pu à la rigueur soutenir la légitimité de l'assujettissement à la licence des groupements autres que ceux qui sont conformes aux prescriptions de la loi du 29 décembre 1906. Se référant à la discussion, elle s'est conformée à l'esprit de la loi plus qu'à son texte, en mettant sur le même pied que les coopératives régulières les « groupements qui accidentellement et sans contrat peuvent se constituer entre agriculteurs. »

Les regrets que peuvent inspirer, sous ce rapport, les lacunes de l'art. 16 de la loi des finances du 27 décembre 1908, disparaissent ainsi avec l'interprétation que lui a donnée la Régie. (Circulaire de régie du 26 décembre 1908.)

Outre les faveurs légales dont elles jouissent en ce qui concerne la patente et la licence, les distilleries coopératives bénéficient d'un régime particulier vis-à-vis de la Régie, en vertu de l'article 22 de la loi des finances 1903, introduit sur la proposition de MM. Cazeneuve et Cazaux-Cazalet (1), et ainsi libellé :

« Seront personnellement dispensés de toute déclaration préalable et affranchis de tout exercice et jouiront des déductions et allocations en franchise stipulées à l'article 19, les propriétaires, fermiers et métayers réunis en syndicats professionnels ou en associations coopératives de distillation qui déposeront leurs appareils et alcools et effectueront la distillation des vins, cidres, poirés, lies, marcs, cerises, prunes, provenant exclusivement de leurs récoltes, dans des locaux agréés par la Régie et gérés par lesdits syndicats ou associations. »

Les membres de ces syndicats ou associations pourront, à tout instant, retirer leurs alcools, à la condition de payer les droits, déduction faite des allocations en franchise, ou s'ils demandent le crédit de l'impôt, de se soumettre aux obligations prévues par les articles 19 et 20.

Les dispositions des lois et règlements sur les distilleries sont applicables tant à l'agencement des locaux gérés par les syndicats ou associations coopératives qu'aux opérations qui y sont pratiquées.

(1) Voir docteur P. Cazeneuve. — Nouveau régime des bouilleurs de cru. Les distilleries coopératives (*Revue politique et parlementaire*, octobre 1904).

« Les membres de chaque syndicat ou association coopérative sont solidairement responsables de toutes les infractions à la loi commises dans le local commun. »

La distillation coopérative pour les alcools de vin, les eaux-de-vie de marc, de cerises, de prunes, peut seule entraîner la fraude qui est liée à la distillation à domicile réintroduite par l'amendement Morlot, article 21 de la loi des finances de 1903, en même temps qu'elle présentera aux acheteurs une garantie absolue d'authenticité.

c) *L'impôt sur le revenu des valeurs mobilières*

La loi du 29 juin 1872, complétée par la loi de finances du 26 décembre 1890, a établi un impôt de 4 p. 100 sur le revenu des valeurs mobilières.

Les coopératives agricoles du type civil ont bénéficié seules jusqu'ici de l'exemption de cet impôt ; celles du type commercial y étaient astreintes.

L'article 25 de la loi des finances 1910 exonère de l'impôt sur le revenu les parts d'intérêts des sociétés coopératives de production, de transformation, de conservation et de vente des produits agricoles, constituées suivant les dispositions de la loi du 29 décembre 1906 (1).

---

(1) Article 25 : Le paragraphe premier de l'article 21 de la loi du 30 décembre 1903 est ainsi complété :

« Les dispositions de la loi du 29 juin 1872 ne sont applicables ni aux parts d'intérêts ou actions, ni aux emprunts ou obligations des sociétés de toute nature, dites de coopération, formées exclusivement

En raison du caractère exceptionnel qu'elle revêt, la disposition nouvelle est appliquée par l'administration rigoureusement dans ses termes.

L'immunité ne peut donc profiter qu'aux parts d'intérêts, à l'exclusion des actions et emprunts ou obligations, des collectivités réunissant toutes les conditions prescrites par la loi du 29 décembre 1906, dont l'article 4 ne vise que les sociétés coopératives agricoles constituées par tout ou partie des membres d'un ou plusieurs syndicats professionnels agricoles, en vue d'effectuer ou de faciliter toutes les opérations concernant soit la production, la transformation, la conservation ou la vente des produits agricoles provenant exclusivement des exploitations des associés, soit l'exécution de travaux agricoles d'intérêt collectif, sans que ces sociétés aient pour but de réaliser des bénéfices commerciaux (1).

Dans le projet d'impôt sur le revenu, la Chambre, dans la séance du 24 février 1909, a dispensé les coopératives agricoles de l'impôt sur le revenu de la 4e catégorie (art. 90 *bis*).

« Ne sont pas soumis à l'impôt, les syndicats agricoles et les sociétés coopératives, lorsqu'ils se

---

entre ouvriers ou artisans, non plus qu'aux parts d'intérêts des sociétés coopératives de production, de transformation, de conservation et de vente des produits agricoles, constituées suivant les dispositions de la loi du 29 décembre 1906. »

Le bénéfice de l'exemption accordé par la loi du 30 décembre 1903 aux parts d'intérêts ou actions, aux emprunts ou obligations des coopératives ouvrières a été étendue par cet article aux parts d'intérêts des coopératives agricoles visées par la loi du 29 décembre 1906.

(1) Instruction 3137, § 4.

bornent à grouper les commandes de leurs adhérents, et à distribuer dans leurs magasins de dépôts, les denrées, produits ou marchandises qui ont fait l'objet de ces commandes, ou lorsque, ne comptant qu'une seule catégorie de sociétaires et ne vendant qu'à ces seuls sociétaires pour leur usage personnel et familial, ils distribuent leurs bonis annuels soit auxdits sociétaires, soit à des œuvres d'utilité générale.

» Ces syndicats ou sociétés ne sont frappés de l'impôt de la 4e catégorie que pour les sommes qu'ils affectent à la rénumération du capital engagé dans l'entreprise. »

Pour bénéficier de ces dispositions, les syndicats ou sociétés doivent communiquer leurs écritures à toute réquisition aux agents chargés de l'assiette de l'impôt et du contrôle. Cette exemption devrait s'étendre aux coopératives de transformation et de vente.

d) Service des améliorations agricoles

Le service des améliorations agricoles institué par le décret du 5 avril 1903 au ministère de l'agriculture s'intéresse à tous les travaux qui sont de nature à augmenter directement ou indirectement soit la production par unité de surface, soit le rendement, soit la qualité des produits récoltés : Ce sont les améliorations foncières proprement dites, les améliorations dans l'outillage d'exploitation du sol, de transformation et de conservation des produits agricoles.

Ainsi lorsqu'il s'agit pour une coopérative nais-

sante de la construction, de l'appropriation et de l'aménagement d'immeubles coopératifs : laiteries, fromageries, caves vinicoles, fabriques de conserves, installations frigorifiques, meuneries, greniers à blé..., les intéressés manquent d'éléments nécessaires pour apprécier les dépenses probables à consentir, ainsi que pour arrêter, en connaissance de cause, les dispositions à adopter. Ils risqueraient, à défaut de projets bien établis, que seul le service des améliorations agricoles peut leur fournir, sans grever à l'avance leur entreprise de charges fort lourdes, de se lancer dans des installations défectueuses ou tout au moins trop onéreuses.

Le service intervient par l'étude du projet et la surveillance gratuite de son exécution, par la remise d'une subvention pour l'exécution des travaux : Il est certain que les travaux poursuivis par un groupement de paysans n'intéressent par seulement ceux qui sont appelés à en profiter, mais, qu'en raison même de leur but collectif, ils ont une réelle importance au point de vue de l'intérêt général. Destinés à accroître la puissance productive ils ont évidemment un caractère d'utilité publique.

Il est indispensable aux agriculteurs qui projettent de construire et d'aménager des immeubles coopératifs de s'adresser aux ingénieurs et techniciens du service des améliorations agricoles qui les guideront et les éclaireront de leur compétence et de leur expérience professionnelle (1), dresseront

---

(1) Notons en passant les amendements Emmanuel Brousse qui ont amené l'augmentation d'un million, sur le budget du ministère

les plans et devis de leur future installation. Une indemnité leur est souvent accordée, représentant une fraction importante des dépenses effectuées.

---

de l'agriculture pour 1911, des crédits affectés au service de l'hydraulique et des améliorations agricoles afin de développer son fonctionnement.

CONCLUSION

Nous voyons s'étendre une remarquable floraison d'associations rurales, le syndicalisme agricole en est la base. Né et grandi dans un milieu où seuls les avantages utilitaires, directement perceptibles, étaient appréciés, il est comme une leçon de choses qui a fait pénétrer, peu à peu, dans les masses rurales les premiers éléments de l'idée d'association.

Il a provoqué d'abord une certaine cohésion professionnelle. Mis en face de questions précises, où leur condition économique apparaissait solidaire, de situations nouvelles, les agriculteurs ont commencé à reconnaître la concordance de leurs intérêts communs. Une sorte de notion de classe, que l'expérience des faits travaille à rendre plus concrète, les a pénétrés. L'esprit syndicaliste s'est infiltré dans l'association. La coopération réelle est devenue possible. Un combinaison de forces agissantes se muait en une œuvre positive où l'on devait non seulement se contenter des avantages offerts mais contribuer effectivement pour une part de responsabilité solidaire et de collaboration. Les masses rura-

les font leur éducation sociétaire et s'élèvent peu à peu vers des formes d'association de plus en plus complètes qui donnent beaucoup à condition de leur prêter un peu.

Il ne suffit plus aux agriculteurs d'améliorer leur production, d'acheter à des prix moins élevés que ceux qu'ils payaient autrefois les engrais, machines, semences nécessaires, et d'empêcher la fraude sur la qualité des marchandises vendues, il leur faut des capitaux pour appliquer les méthodes scientifiques de culture. Les sociétés de crédit mutuel viennent leur donner les fonds nécessaires pour les dépenses courantes et pour les frais d'acquisition, d'aménagement de transformation et de reconstitution des petites exploitations, tandis que les assurances mutuelles les mettent économiquement à l'abri des divers risques pouvant les priver de leurs biens et de leurs récoltes : mortalité de bétail, incendie, accident, grêle.

La coopération rurale continuant l'évolution du syndicalisme agricole, en constitue la quatrième étape et la plus importante.

Nous avons vu que par suite de transformations techniques, économiques et commerciales, la vente des produits agricoles échappait chaque jour aux agriculteurs. Il importe pour eux de la ressaisir. C'est l'œuvre de la Coopération.

Le but final des coopératives agricoles est la vente collective des produits de leurs associés, soit à l'état de nature, soit transformés.

Elles donnent la possibilité de relever les prix en procurant le moyen de vendre dans les conditions et au moment les plus favorables et, même à supposer

que les prix restent identiques, elles améliorent la situation du cultivateur en supprimant les intermédiaires industriels et commerciaux entre le consommateur et lui et en lui donnant tout ou partie des bénéfices réalisés jusque-là par ces intermédiaires ; elles obtiennent aussi l'extension des débouchés par la conquête des marchés extérieurs.

Elles mettent en outre à la disposition des petits agriculteurs, des paysans parcellaires si nombreux en France, une organisation industrielle et commerciale méthodique que peuvent obtenir par eux-mêmes ceux-là seuls qui ont une exploitation importante.

L'Etat, par les caisses régionales de crédit mutuel, leur procure les fonds nécessaires aux affaires courantes et des prêts à longue échéance pour la construction de bâtiments et l'installation d'appareils compliqués et coûteux.

A côté de ces avantages matériels très puissants la coopérative en offre d'autres non moins sérieux.

Les paysans y font non seulement leur éducation économique, mais aussi leur éducation administrative et sociale.

La pratique des affaires leur donne la possibilité d'acquérir l'expérience nécessaire, l'esprit réaliste, la notion de la responsabilité de leurs actes et le respect des décisions prises.

La coopérative développe les coefficients intellectuels et moraux qui prennent d'autant plus de valeur que l'organisme social, politique et économique est plus compliqué, plus savant, plus difficile à manier, et rend ses adhérents capables de faire face à toutes les tâches d'organisation et de direc-

tion assumées dans l'ordre actuel par le capitalisme.

L'avenir agricole est dans la coopération qui diminue les pertes et augmente la capacité productrice et les ressources générales par la coordination et la méthodisation des moyens d'action.

Vu : Le Président de la thèse :
A. CHAUSSE.

Vu : le Doyen :
Montpellier, le 4 Juin 1912.
VIGIE.

Vu et permis d'imprimer :
Montpellier, le 5 Juin 1912.
Le Recteur,
Ant. BENOIST.

BIBLIOGRAPHIE

Arnal. — De la propriété des marques de fabrique.

Augé-Laribé. — Le problème agraire du socialisme.

— L'évolution de la France agricole.

— Les coopératives paysannes et socialistes de Maraussan.

Avenel (d'). — Paysans et ouvriers depuis 700 ans.

Bellettre. — Le marché anglais des fruits et la coopération.

Berget (A.). — La coopération dans la viticulture européenne.

Blin. — Vente et débouché des produits de la ferme.

Bidaud. — Laiteries coopératives dans l'Ouest.

Bord (G.). — L'association dans la viticulture.

Bouillon. — La vente coopérative des céréales.

Bourdiol. — Le transport des vins par wagons-foudres.

Carré. — La vente coopérative des violettes.

Castelnau. — Les associations de vente des vins.

Chapelle et Ruby. — Les coopératives oléicoles.

Charmont. — Le droit et l'esprit démocratique.

Colliez (A). — Les associations agricoles de production et de vente.

Convert — L'industrie agricole.

Chausse (A.). — L'ouvrier agricole.

Decharme. — La commune et l'agriculture.

Designaux. — La coopération dans les beurreries des Charentes et du Poitou.

Desmousseaux de Givré. — De la conquête méthodique des débouchés.

Féraud (L.). — La vente directe des produits agricoles.

Flour de Saint-Genis. — La propriété rurale en France.

Gatti. — Le socialisme et l'agriculture.

Gaillard. — La vente coopérative des produits agricoles.

Gide. — Des sociétés coopératives de consommation. — La coopération.

Grigaut. — Pour l'expansion française.

Guillemain. — La production agricole et l'action coopérative socialiste.

Hitier. — L'agriculture moderne et son industrialisation.

Hayem. — Domaine respectif de l'association et de la société.

Jonglez. — Les associations de producteurs agricoles.

Kautsky. — La question agraire.

Loverdo. — Conservation par le froid des denrées alimentaires.

Lucas. — Des coopératives agricoles en France.

Lecouteux. — Economie rurale.

Martin et Martenot. — Les méthodes de vente des produits agricoles en Côte-d'Or.

Maurer. — Le rôle des débouchés en agriculture.

Nogaro. — Cours d'économie politique.

Poher. — Le commerce des produits agricoles.

Point. — Expédition et vente en commun.

Perier. — Notre exportation en Angleterre.

Philippovich. — Politique agraire.

Rist. — Cours d'économie politique.

Rocquigny (de). — La coopération de production dans l'agriculture.

Rouleau. — Actions de l'Etat sur le développement des coopératives agricoles en France.

Sabatier. — Etude sur les coopératives de production agricole.

Souchon. — La propriété paysanne.

Sylvestre. — Œuvre des syndicats dans l'organisation collective de l'achat et de la vente.

Tardy. — La coopération dans l'agriculture française.

Taton. — La coopération dans l'industrie beurrière.
Tuzet. — Etude sur la vente des produits agricoles.
Tiéfaine. — Les laiteries coopératives.
Turman (Max). — Les associations agricoles en Belgique.
Vandervelde. — Le socialisme et l'agriculture.
Vouters. — Les procédés d'importation du commerce allemand.
Zolla. — Les questions agricoles d'hier et d'aujourd'hui.

Annuaire de l'agriculture et des associations agricoles.
Bulletin de l'Office des renseignements agricoles du ministère de l'agriculture.
Chroniques économiques et agricoles des journaux : L'Action, l'Humanité, le Midi socialiste, la Dépêche, l'Eclair, le Petit Méridional, le journal du Syndicat agricole et l'Indépendant des Pyrénées-Orientales.
Moniteur officiel du commerce extérieur.
Musée social (Annales et documents).
Journal de l'agriculture.
Journal des économistes.
Le Progrès agricole et viticole.
Revue d'économie politique.
Revue politique et parlementaire.
Revue d'économie internationale.
Revue de viticulture.

Compte rendu des Congrès nationaux et internationaux des associations de production.
Compte rendu des Congrès de l'alliance coopérative internationale.
Compte rendu des Congrès nationaux du crédit, des assurances et de la coopération agricole.
Compte rendu des Congrès nationaux des syndicats agricoles.

TABLE DES MATIÈRES

Pages

INTRODUCTION 7

CHAPITRE PREMIER. — Causes qui ont amené la formation des coopératives agricoles 19

§ 1. — Aperçu sur les coopératives 19

§ 2. — Transformations techniques 23

§ 3. — Transformations économiques 26

§ 4. — Transformations commerciales 33

CHAPITRE II. — Principes de la coopération 43

CHAPITRE III. — Difficultés que rencontre la coopération agricole 53

CHAPITRE IV. — Coopératives de transformation et de conservation de produits agricoles 65

§ 1. — Notions générales 65

§ 2. — Coopératives vinicoles 68

§ 3. — Distillerie coopérative 72

§ 4. — Laiteries, beurreries, fruitières 73

§ 5. — Fabrique de conserves 76

§ 6. — Conservation par le froid 82

Pages

CHAPITRE V. — Coopératives de vente 87
§ 1. — Suppression des intermédiaires 87
§ 2. — Extension des débouchés et régularisation des cours 99
§ 3. — Les marques collectives 112
§ 4. — Transports en commun 117

CHAPITRE VI. — Organisation économique et commerciale de la vente collective 131
§ 1. — Organisation des coopératives de vente .. 131
§ 2. — Fonctionnement des coopératives de vente 145

CHAPITRE VII. — Régime juridique 155

CHAPITRE VIII. — Avantages financiers accordés par par l'Etat 183
§ 1. — Prêts collectifs à long terme 188
§ 2. — Prêts collectifs à court terme 194
§ 3. — Warrants 195
§ 4. — Exonérations fiscales 196

CONCLUSION 209

MONTPELLIER, IMP. COOP. OUVRIÈRE, 14, AV. DE TOULOUSE